UNIVERSIDAD CENTRAL
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

MANUAL DE ORATORIA

Profesor

JORGE ÉDISON CABELLO TERÁN

COLECCIÓN
GUÍAS DE CLASES
Nº 41

COLECCIÓN GUÍAS DE CLASES Nº 41

MANUAL DE ORATORIA

Profesor
JORGE ÉDISON CABELLO TERÁN

S A N T I A G O
UNIVERSIDAD CENTRAL DE CHILE
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
2005

Edita:
Universidad Central de Chile
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Dirección de Extensión, Investigación y Publicaciones – Comisión de Publicaciones
Lord Cochrane 417
Santiago-Chile
582 6304

Registro de propiedad intelectual Nº 145.751

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del autor.

Primera edición, 2005

Comisión de Publicaciones:
Nelly Cornejo Meneses
José Luis Sotomayor
Felipe Vicencio Eyzaguirre

Responsable de esta edición:
Nelly Cornejo Meneses
ncornejo@ucentral.cl

Diagramación, www.entremedios.cl

Serie: Colección Guías de Clases Nº 41

Impresión:
Impreso en los sistemas de impresión digital Danka.
Universidad Central de Chile, Lord Cochrane 417, Santiago.

PRÓLOGO

Con la edición de publicaciones como la que Ud. tiene en sus manos la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Central de Chile pretende cumplir una de sus funciones más importantes, cual es la de difundir y extender el trabajo docente de sus académicos, al mismo tiempo que entregar a los alumnos la estructura básica de los contenidos de las respectivas asignaturas.

En este sentido, fundamentalmente, tres clases de publicaciones permiten cubrir las necesidades de la labor que se espera desarrollar: una, la Colección Guías de Clases, referida a la edición de cuerpos de materias, correspondientes más o menos a la integridad del curso que imparte un determinado catedrático; otra, la Colección Temas, relativa a publicaciones de temas específicos o particulares de una asignatura o especialidad; y, finalmente una última, que dice relación con materiales de estudio, apoyo o separatas, complementarios de los respectivos estudios y recomendados por los señores profesores.

Lo anterior, sin perjuicio de otras publicaciones, de distinta naturaleza o finalidad, como monografías, memorias de licenciados, tesis, cuadernos y boletines jurídicos, contenidos de seminarios y, en general, obras de autores y catedráticos que puedan ser editadas con el auspicio de la Facultad.

Esta iniciativa sin duda contará con la colaboración de los señores académicos y con su expresa contribución, para hacer posible cada una de las ediciones que digan relación con las materias de los cursos que impartan y los estudios jurídicos. Más aún si la idea que se quiere materializar a futuro es la publicación de textos que, conteniendo los conceptos fundamentales en torno a los cuales desarrollan sus cátedras, puedan ser sistematizados y ordenados en manuales o en otras obras mayores.

Las publicaciones de la Facultad no tienen por finalidad la preparación superficial y el aprendizaje de memoria de las materias. Tampoco podrán servir para suplir la docencia directa y la participación activa de los alumnos; más bien debieran contribuir a incentivar esto último.

Generalmente ellas no cubrirán la totalidad de los contenidos y, por lo tanto, únicamente constituyen la base para el estudio completo de la asignatura. En consecuencia, debe tenerse presente que su solo conocimiento no obsta al rigor académico que caracteriza a los estudios de la Carrera de Derecho de nuestra Universidad. Del mismo modo, de manera alguna significa petrificar las materias, que deberán siempre desarrollarse conforme a la evolución de los requerimientos que impone el devenir y el acontecer constantes, y siempre de acuerdo al principio universitario de libertad de cátedra que, por cierto, impera plenamente en nuestra Facultad.

VÍCTOR SERGIO MENA VERGARA
Decano
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Central de Chile

SUMARIO

Prólogo 3

El miedo oratorio 11

AXIOMAS DE UN BUEN DISCURSO 14

Concentrarse es lo esencial 14

Un discurso no es un escrito 15

Humor y capacidad de respuesta 15

Calor humano 16

Resultar provechoso 16

Hablar con un objetivo claro 17

Lenguaje adecuado 17

El "nosotros" 18

Lenguaje vivo y expresivo 18

CONSEJOS PARA TENER ÉXITO 19

Respiración diafragmática 19

Bajar los hombros 20

La relajación 21

Relajar la garganta 23

Dominando la respiración 24

Manejar la lengua 25

Relajar la mandíbula 27

Flexibilidad de los labios 28

La resonancia 29

Resonancia nasal 33

Cómo lograr que nos oigan a distancia 34

Hablemos con nitidez 36

LA INVENCIÓN 39

El tema 39

LA COMPOSICIÓN 40

El esquema, su necesidad y utilidad 40

El esquema y los apuntes 41
La elocución o el estilo 41
El estilo oratorio 42
La voz 42
La acción 43

EL DEBATE 44

LOS ARGUMENTOS O ELEMENTOS DE CONVICCIÓN 55
De los tipos de argumentos 55
Argumentos dialécticos 56
Argumentos oratorios 59

LOS ADORNOS O MEDIOS DE AGRADAR 67
Figuras de dicción 67
Figuras de pensamientos 70
Figuras descriptivas 72
Figuras patéticas 73
Figuras oblicuas 75

Las partes del discurso 77

Las falacias 107

DISCUSIONES GRUPALES 125
El Foro 125
Phillips 66 125
La mesa redonda 126
El simposio 126
El panel 126
El brainstorming 127
La conferencia 129
El debate 131
La interpelación 132

LOCUCIONES 134
1. *Locuciones castellanas* 134
2. *Locuciones castellanas incorrectas* 190
3. *Locuciones latinas* 199

BIBLIOGRAFÍA 234

“Las campanas se conocen por
sus sonidos, en tanto , los hombres
por sus palabras”.
(anónimo)

Para los que deben y no saben,
para los que saben y no quieren,
para los que quieren y no pueden.
Para todos ellos, este manual de Oratoria

J.E.C.T

El miedo oratorio

Se puede afirmar, con cierta veracidad, que el hombre es el único ser viviente que habla, y que la palabra es uno de los dones más extraordinarios que posee, ya que le permite manifestar la prodigiosa riqueza de su alma y establecer una relación con sus semejantes.

El ejercicio efectivo de la palabra se apoya en dos bases: la naturaleza y la educación. Todas las personas hablan, pero muy pocas lo hacen con efectividad, pues la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y educación. Los seres elocuentes, por naturaleza, son la excepción del orden normal humano.

El gran enemigo del orador es el miedo. Éste paraliza la lengua, seca la boca y la garganta, produce transpiración, engendra movimientos torpes del cuerpo en los brazos y las piernas, traba la articulación y la voz y lo que es peor, en algunos casos, deja la mente en blanco (se cae el sistema). En una palabra, es un fenómeno no síquico, pero sí paralizante. Para comprender y superar este fenómeno, tan frecuente, en la carrera oratoria conviene estar advertido sobre algunos puntos.

En primer lugar, el miedo es un fenómeno común en casi todos los oradores, incluso en los más famosos. Lo mismo sucede con los artistas en el escenario. Cicerón mismo consideraba muy feliz al orador que no sintiera erizarse los cabellos ante la presencia del público. Juvenal se refirió a la emoción que experimenta quien hablaba en público, asemejándola a la de quien pone un pie desnudo sobre un reptil. Por ejemplo, un artista que no siente miedo antes de salir al escenario es, sin lugar a dudas, una excepción. Cada función y público es distinto, de ahí su miedo inicial. Los artistas que no lo tienen, o son privilegiados o carecen de respeto por su público.

En segundo lugar, si el miedo no es morboso ni obsesivo, desaparece en la medida que uno comienza a hablar. Arístides Briand, el famoso parlamentario francés, reconocía que jamás pudo abordar un público sin un verdadero malestar físico: boca seca, garganta cerrada, manos muertas. Pero, confesaba que este estado duraba más o menos el mismo tiempo que el exordio, pues luego volvía a controlar la situación. “Tener miedo antes de hablar, perderlo cuando se habla, es la marca del buen artista”, nos dice un sicólogo. Esto lo sabe cualquier estudiante que haya debido pasar un examen, o alguien que ha sabido sortear una entrevista decisiva. ¿O no?

En tercer lugar, el miedo está en directa relación con el número de oyentes y con la calidad del auditorio, pero no en forma absoluta. Algunos oradores no temen pararse frente a grandes públicos, pero sí ante un grupo reducido, en tanto otros

temen al público numeroso de las asambleas públicas, y en cambio se desempeñan óptimamente delante de auditorios escogidos o académicos. Cada orador deberá discriminar, con exactitud, cuales son los públicos y circunstancias que lo atemorizan, pues de esta manera habrá avanzado un paso importante para la eliminación de ese temor.

En cuarto lugar, la timidez es un signo positivo en el ser humano y no debe ser confundido por ningún motivo con miedo oratorio, pues obedece, desde el unto de vista sicológico, a una especial sensibilidad, a una delicadeza del alma, y muy a menudo, a una intensa vida interior. Esta condición es preferible a la inconsciente temeridad del ignorante, pues superado el temor, quedará como fondo importante para la oratoria el riquísimo caudal de intensas experiencias internas.

Por último, hay que poner toda la voluntad posible para evitar que el miedo natural se convierta en una manía obsesiva. Ésta implicaría una falta de confianza en su propia personalidad y también a su voluntad. En realidad, cuando un hombre siente que tiene algo importante que decir, que su mensaje es útil al prójimo, que es verdadero y valioso, que puede hacer un bien, tiene motivos suficientes como para anular el temor inicial y lanzarse en el campo de la oratoria sin miedo.

Pero no podemos contentarnos con describir los fenómenos relacionados con el miedo. Intentaremos buscar algunas soluciones

¿Existe algún remedio contra el temor oratoria? Si el miedo es el natural en todo orador o en todo principiante, existe. En el caso de que este miedo sea un terror obsesivo, la solución se interna en el dominio de la sicología o la siquiatría. Algunos oradores experimentados y algunos tratadistas han propuesto ciertos consejos útiles:

1. Rechazar los estimulantes artificiales, porque con ellos se arriesga más de lo que se puede ganar, y además, porque su empleo es una manera de eludir el problema y no una de resolverlo (Política de la avestruz).
2. En lo físico, como el miedo produce efectos orgánicos, es aconsejable practicar la respiración abdominal, y evitar ingestas excesivas (líquidas o sólidas).
3. En lo sicológico, una forma de superar el temor es imaginarse, profundamente, una superioridad con respecto al auditorio. Ello se logra creando un complejo terapéutico de superioridad y fuerza, que ayudará momentáneamente a salir del paso hasta que se logre el dominio de sí mismo. Pero, traer una imagen agradable a su memoria también sirve si no ha resultado el anterior y resulta más recomendable.

4. En lo intelectual, no presentarse jamás en público hasta no haber dominado bien el tema y haber efectuado un análisis de todos los factores concurrentes al acto mismo, como ser la clase de oyentes, duración de la conferencia, reacción probable del auditorio, etc.
5. Por último, son auxiliares algunos trucos, como por ejemplo el de mirar lo menos posible la sala, dirigiendo la vista por encima de ella, nunca hacia abajo; cerrar momentáneamente los ojos, como haciendo coincidir este gesto con algún pensamiento de nuestro discurso, y abrirlos recién cuando se ha pasado el temor. Y además, tener presente siempre un consejo muy interesante de Joseph Lolliet: “En todos los casos, repítase a sí mismo que nadie queda nunca libre del susto. Conviene tomar las cosas con filosofía”.

AXIOMAS DE UN BUEN DISCURSO

Concentrarse es lo esencial

"Mejor hablar mucho de pocas cosas, que poco de muchas cosas". Esta regla pide que nos concentremos en los fundamental, eliminando sin ningún tipo de consideraciones aquello que pueda resultar superfluo. Martín Lutero dijo en sus tiempos: *"¡Muéstrate dispuesto, habla vivo, vete antes del tiempo cumplido!"*. Por lo tanto: hable mientras tenga que decir algo, pero no más. Vaya al grano, pues demostrará brillantez por la coherencia de sus razonamientos y lo acertado de sus argumentos, no haciendo gala de todo su saber, lo cual, además, sería pedir demasiado a su público, que necesita tiempo para asimilar y digerir lo que usted vaya exponiendo.

Quien crea que los discursos cortos se preparan rápidamente se equivoca. Tener que concentrarse en lo esencial es, precisamente, lo que exige un gran esfuerzo. Winston Churchill dijo en una ocasión: *"Si se me permite hablar sólo diez minutos, necesito una semana para prepararme. Si puedo hablar una hora, necesito dos días. Pero si mi tiempo es ilimitado, entonces puedo comenzar a hablar ahora mismo!"*

Todo discurso que no haya sido convenientemente preparado puede acabar en un desastre, ya que mientras está hablando se le puede ocurrir que ahora cabría mencionar esto y aquello y lo otro (...) Así, el discurso no sólo no acaba nunca, sino que, además, resulta vano: no se distingue lo importante de lo secundario, no se reconoce una estructura y con cada nueva ocurrencia, que puede venir o no al caso, el orador se hunde cada vez un poco más en el pantano de la confusión. Absténgase, por lo tanto, de recurrir a frases tipo:

"Lo mismo ocurrió cuando (...)".

"Eso me recuerda - Me trae a la memoria que (...)".

"Nosotros también estuvimos una vez en (...)".

"Hay otros ejemplos: así (...)".

A veces, el mismo orador se da cuenta de que comienza a hacerse un lío. Entonces, puede deshacer rápidamente el problema diciendo:

"No creo que sean necesarios más ejemplos (...)".

"Creo que estos ejemplos han mostrado claramente que (...)".

"No creo que sea necesario entrar en más detalles (...)".

Un discurso no es un escrito

El lenguaje escrito presenta una marcada tendencia a oraciones largas y complicadas. Por ello, conviene insistir siempre en la afirmación, de por sí liviana, no deja de ser importante que un discurso no es un escrito, como expresáramos antes. Aquél que se limite, sin más, a leer un manuscrito minuciosamente elaborado y anotado no debe extrañarse de que el público no pueda seguirlo. El lenguaje hablado no es el mismo que el lenguaje escrito, y muy pocas personas tienen la capacidad para hacer del lenguaje hablado un discurso escrito. Por tanto, los discursos redactados no sólo exigen un gran esfuerzo, sino que, además, cansan rápidamente a los oyentes, actuando negativamente sobre la capacidad de retención. En los casos en que se reproduce un discurso de memoria o el orador se limita, sin más, a leerlo, raras veces se da una comunicación emocional entre orador y público. “Sólo hay que observar los rostros de los oyentes cuando un supuesto orador se acerca a la tribuna y deja caer sobre el pódium un pesado manuscrito. Uno puede estar seguro de que, a partir de este momento, nadie presta ya atención a las palabras del orador, sino que el público clava sus ojos en el montón de hojas que todavía queda por leer y que disminuye a un ritmo desesperadamente lento” (Emil Dovifat, uno de los padres del periodismo).

Es preferible elaborar fichas y/o apuntes en las que se recojan ideas y palabras claves que redactar totalmente los discursos. De esta manera, aunque la oración no sea perfecta, su palabra resultará viva y comprensible. Con cada nueva ocasión que se le presente de practicar este sistema verá que también va adquiriendo seguridad a la hora de formular y que la distancia inicial entre los oyentes y usted se va reduciendo sensiblemente.

Humor y capacidad de respuesta

Una buena dosis de humor es el mejor de los remedios para relajar situaciones tensas y dejar ver al ser humano que se esconde tras el orador. No hay prácticamente discurso que no admita una chispa de humor, además de viveza. La risa sirve también de breve respiro antes de tener que concentrarse de nuevo en la materia.

El fundamento de un lenguaje vivo, adornado con pinceladas de humor, consiste en una actitud positiva ante la vida, agudeza y un acentuado sentido de los contrastes. Una persona con humor es capaz de reírse también de sí misma, despertando con ello muchas simpatías. Un orador con humor siempre recibirá mejor acogida que uno profundamente serio. En el primer caso, el mismo público se siente como en casa.

Pero distender un discurso con humor no quiere decir, desde luego, que el orador comience a contar chistes. Eso es algo que no sirve para resaltar positivamente su personalidad y que tiene, por tanto, que quedar reservado al círculo privado.

También la capacidad de respuesta se puede entrenar. Se comenta que el gran hombre de estado Winston Churchill recibió en una ocasión dos entradas para el estreno teatral de una obra de George Bernard Shaw. El mismo autor de la pieza había añadido una nota: "Una entrada es para usted, la otra para un amigo (...) si es que tiene alguno". Churchill, que tenía la noche del estreno ocupada, escribió a Bernard Shaw pidiéndole entradas para la siguiente representación: "si es que hay otra tras el estreno". Quien sepa responder al ingenio con el ingenio, tiene todas las de ganar.

Calor humano

"La razón es la sirvienta del sentimiento". Las personas nos dejamos guiar en muchísimas ocasiones por el sentimiento. Mostrar sentimientos es mostrar humanidad, y el que sea capaz de hacerlo pone la riqueza de su vida y de su carácter al descubierto. Una personalidad así convencerá también como orador, pues muchas veces resulta más importante la forma de decir algo que lo que se dice exactamente. Muestre por ello, según la situación y siempre en la medida adecuada, su entusiasmo, su enfado o su esperanza.

Muéstrele a la gente cuál es su actitud emocional respecto a un asunto. Pues el oyente quiere saber más que un sinfín de datos o argumentos. Allí donde convenga, ponga emoción en sus manifestaciones. Un poema de amor no tiene la misma entonación que una orden militar. A modo de ejercicio, puede grabar distintas formas de entonación y de discurso (de la televisión, por ejemplo) y escucharlas atentamente. ¿Concuerda la entonación, y la emoción, con aquello que se quiere expresar? ¿No resulta éste o aquél discurso demasiado monótono y frío?

Resultar provechoso

En las sociedades industrializadas occidentales la idea del provecho de la utilidad tiene mucho peso. Todos somos egoístas o, por decirlo de forma más elegante, individualistas. Sólo nos echamos a andar cuando creemos que nos puede resultar provechoso. Compramos un objeto sólo si nos resulta útil, y sólo actuamos cuando se trata de satisfacer nuestras necesidades.

También estas reflexiones deberían entrar en la concepción de un discurso. Naturalmente, se trata de pensar en el provecho del interlocutor: ¿Qué información le transmito? ¿En qué medida le puede servir? El oyente tiene que obtener algún beneficio del tiempo que dedica a prestarle atención, aunque sea únicamente aquel que resulte de una conversación agradable. Esto también significa que el hablante tiene que saber en todo momento qué es lo que un determinado público espera de él. En tal caso, podrá incidir en aquello que más le interese o, también ésta es una posibilidad que no hay que descartar, para no decepcionarlo intencionadamente.

Hablar con un objetivo claro

No pierda nunca de vista su objetivo. Todo lo demás está supeditado a éste. Persígalo de manera constante, pero no inflexible. Ella exige flexibilidad y amplitud de miras. Su meta sólo resultará alcanzable si la ha fijado de forma realista. Lo ideal es que esto último sea comprobable.

Aquel que pierda de vista su objetivo no tiene por qué extrañarse si no lo alcanza, incluso redoblando los esfuerzos.

Al final de su discurso, usted debe señalar cuál tiene que ser la forma de actuar para alcanzar la meta señalada. De forma inequívoca, usted indica como conclusión qué camino debe tomarse a partir de ese momento.

¡No ingrese la lista de los oradores que, después de haber hablado una hora, todavía no han insinuado siquiera adónde quieren ir a parar!

Lenguaje adecuado

No siempre el emisor y el receptor entienden lo mismo por ésta o aquella palabra o expresión. A veces, resulta difícil encontrar un lenguaje común. Sin embargo, sólo en ese ámbito común es posible un verdadero entendimiento. Lo que no esté dentro de ese ámbito, no encuentra acogida o recepción.

El orador está obligado a adaptar su lenguaje al público. Hablar ante una comunidad de campesinos exige un lenguaje distinto que si se habla ante un consejo de facultad; no es lo mismo hablar ante una asociación de mujeres que pronunciar un discurso en la fiesta de una compañía de bomberos. Por lo tanto, piense primero qué nivel lingüístico quiere utilizar, y si domina ese nivel.

Utilice palabras extranjeras o técnicas únicamente si las cree realmente necesarias y escójalas con mucho cuidado e insértelas en un contexto en que resulten comprensibles, en caso contrario aparecerá como cursi o afectado.

El "nosotros"

No pretenda predicar o moralizar desde una actitud de superioridad, sino, por el contrario, inclúyase en lo que dice, sobre todo si tiene cosas desagradables que comunicar.

Así consigue crear una sensación de comunidad entre usted y los oyentes y que sea más fácil la identificación con lo dicho. Cuando surge esta identidad colectiva se habla de la sensación del "nosotros". La formulación en primera persona del plural resulta especialmente en situaciones conflictivas, ya que carece del matiz dominante del "digo", "afirmo", "opino" en primera persona. El uso de la pregunta retórica, que es una frase interrogativa de la cual se conoce la respuesta de antemano, permite intensificar un grado más la sensación de encontrarse todos en el mismo barco.

Véanse los siguientes ejemplos:

- "*Tenemos que apretarnos el cinturón"*.
- "*Producimos demasiada contaminación"*.
- "*Todos comemos demasiado"*.

En lugar de decir "Todos ustedes cometen errores", frase en la que el hablante se excluye, es preferible afirmar: "Todos cometemos errores". Y mejor todavía: "¿Es que no cometemos todos errores?"

Lenguaje vivo y expresivo

Utilice un lenguaje vivo y expresivo, dando preferencia a los verbos antes que a los sustantivos. Si utiliza modelos de explicación abstractos, deberá ilustrarlos con ejemplos concretos, pues ofrecer detalles permite al público relacionar lo afirmado con alguna experiencia de la vida propia. Ésta es la forma, como bien saben los periódicos, en que se crea opinión pública.

Cuente, narre en vez de ofrecer un sinfín de datos. Mejor "Temblando de frío, esperamos cinco horas en la oscuridad" que "Estuvimos esperando cinco horas". Más emocionante resulta también "Un tigre poderoso acechaba entre la maleza" que "Había un tigre entre la maleza".

CONSEJOS PARA TENER ÉXITO

Respiración diafragmática

"En la perfección de una hermosa voz, decía Melba, la correcta respiración es el más importante requisito técnico". Por tanto, el dominio de la respiración correcta debiera ser, nuestro primer paso hacia el mejoramiento de la voz. La respiración es el fundamento de la voz; es la materia prima con que construimos las palabras.

El uso adecuado de la respiración nos da tonos completos, profundos, redondeados, tonos atractivos, no sonidos chillones ni ásperos; tonos que agradan; tonos que se dejan escuchar fácilmente.

Si la respiración correcta tiene tanta importancia, debemos buscar enseguida qué es y cómo se practica.

Los famosos maestros italianos de la canción han sostenido siempre que la respiración correcta es la respiración diafragmática. Y ¿qué es eso? ¿algo extraño, nuevo, difícil? De ningún modo. Lo hacíamos perfectamente cuando éramos niños en la cuna. Lo hacemos ahora en parte de las veinticuatro horas diarias: cuando estamos acostados; entonces respiramos libre, natural y correctamente: empleamos la respiración diafragmática. Por quien sabe que rara razón, es difícil respirar como se debe, sino cuando estamos en posición horizontal.

Nuestro problema entonces, se reduce a esto: emplear el mismo método de respiración cuando estamos en pie que cuando estamos acostados. ¿Parece difícil?

Nuestro primer ejercicio, será el siguiente: pongámonos de rodillas y respiremos profundamente. Observaremos que la actividad principal del proceso se concentra en el medio del cuerpo. Cuando respiramos profundamente en esta posición, no alzamos los hombros.

Sucede lo siguiente: los esponjosos y porosos pulmones se llenan de aire y necesitan extenderse, como un globo. Son dos globos que quieren inflarse, pero, ¿cómo? ¿hacia dónde? Están encajonados hacia arriba y los costados por una caja cuyas paredes son las costillas, la espina dorsal y el esternón. Desde luego un poco ceden las costillas, pero el lugar más fácil de expansión es el piso de la caja, formado por un delgado músculo que sirve a la vez de techo del abdomen. Este músculo, llamado diafragma, divide el tronco en dos departamentos diferentes. El departamento superior contiene el corazón y los pulmones; el inferior del abdomen, contiene el

estómago, los intestinos, el hígado y otros órganos vitales. Este enorme músculo está arqueado como un techo, como una bóveda.

Acostémonos. Respiremos profundamente. Apoyemos los dedos de la mano justo por debajo del esternón. ¿No sentimos el movimiento del diafragma, achatándose y estirándose? Apoyemos ahora las manos sobre los costados de la caja sobre las extremidades inferiores de las costillas. Respiremos profundamente. ¿No sentimos los pulmones empujando las costillas flotantes?

Practiquemos esta respiración diafragmática al menos cinco minutos al acostarnos y durante cinco minutos antes de levantarnos. Por la noche, esta respiración nos tranquilizará, con lo cual nos adormecerá. Por la mañana, nos animará y nos despejará. Si hacemos esto sin claudicar no sólo mejoraremos la voz, sino que posiblemente viviremos algunos años más. Los cantantes de ópera y los maestros de canto siempre llaman la atención por su longevidad. (Algo tendrá que ver lo anterior).

Bajar los hombros

El famoso cantante Jean Reszke aconsejaba “llevar alta la corbata”. Pongámonos en pie y llevemos a la práctica su consejo, no subiendo los hombros, sino elevando el pecho en su posición natural. Hagamos reposar todo nuestro peso sobre los tacones. Apoyemos una mano sobre la cabeza. Tratemos ahora de apartar la mano del pelo, sin levantar los talones. Hagámoslo, no con los músculos del brazo, sino tratando de conservar la máxima altura que nos sea posible. Eso es. Muy bien. Ahora estamos erguidos, el abdomen para adentro, la corbata y el pecho altos, la nuca pegada al cuello de la camisa. ¿Hemos levantado los hombros? En este caso, relajémoslos, y bajémoslos. Es el pecho el que debe estar altos, no los hombros, sin bajar el pecho exhalemos. Mantengámoslos alto hasta que salga la última pizca de aire.

Y estamos ya listos para respirar correctamente, inhalemos profunda, lenta, tranquilamente por la nariz. Tratemos de sentir la misma sensación que sentíamos al practicar en la cama la respiración diafragmática. Sintamos los pulmones extendiéndose, empujando hacia el costado las costillas inferiores: sintamos la sensación de bajo de los brazos. Sintamos el diafragma comprimiéndose y achatándose como un plato de papel dado vuelta y aplastado desde arriba. Exhalemos lentamente.

Ahora, una vez más. Inspiremos por la nariz. Es conveniente advertir nuevamente que no se deben levantar los hombros ni mucho menos querer ensanchar los pulmones por la parte superior.

Con la corbata en alto, inspiremos nuevamente y sintamos la expansión en medio del tronco.

Cuando los estudiantes venían a pedirle consejo sobre el arte de respirar el célebre maestro Caruso, él solía decirles. “Apoya con toda tu fuerza el puño sobre mi diafragma”. Y entonces, con una rápida y profunda inhalación, comprimía el diafragma con tanta violencia que arrastraba el puño con la mayor facilidad.

Sin embargo, el conocimiento del buen respirar, que estamos aprendiendo, no nos servirá de nada si no lo sabemos aplicar.

Practiquémoslos, pues diariamente, mientras caminamos por la calle, cuando tengamos un momento libre en la oficina, o después de habernos concentrado durante una hora con algún asunto: abramos la ventana y llenemos de aire los pulmones. Esto no será tiempo perdido. Será tiempo ahorrado, vigor reforzado, salud ganada. Por otra parte, no es menester practicar por mucho tiempo: si lo hacemos constantemente, se nos convertirá en costumbre. Nos causará extrañeza saber que antes respirábamos de diferente modo. Respirar con la parte superior de los pulmones, es respirar a medias solamente.

Si seguimos diariamente las indicaciones que se entregan aquí, no sólo mejoraremos la voz, sino que las probabilidades que tengamos de librarnos de los resfríos que le pasa a medio mundo durante el invierno, serán muchísimas.

La relajación

“Se arruinan, probablemente, más voces por el mismo esfuerzo que por cualquier otra causa”, decía Schumann-Heink.

“El cantante debe estar en reposo. Esto no significa flojedad. No significa que el cantante deba desfallecer. Reposo, como lo entienden los cantantes, es un maravilloso estado de fluctuación, de ligereza de libertad, de comodidad, y una falta absoluta de tensión en todas partes. Cuando se está en reposo, se tiene la sensación de que cada átomo del cuerpo flotará en el espacio. No se tiene un solo nervio en tensión”.

Schumann-Heink se refiere al canto; pero desde luego, esto mismo se aplica al habla. El esfuerzo arruina las voces, nos dice; y ¿qué más común en esta época de apresuramiento que el esfuerzo y la tensión de los nervios? Todo esto se nota tan claramente en la voz como en el rostro. ¡Tranquilidad! ¡Reposo! Estos debieran ser nuestros lemas. ¡Reposo! ¡Tranquilidad! tales palabras debieran ser nuestro santo y

seña. Bonci, un famoso cantante de ópera, decía que el reposo era el fundamento de una buena voz.

¿Cómo hacer para lograr esto? Primero, aprendamos a "relajar" el cuerpo. Todo nuestro organismo influye sobre las cuerdas vocales. La imperfección en la caja de resonancia de un piano, aunque sólo sea un tornillo flojo, repercutirá en el tono. Y como en nuestra voz repercuten también en todas partes del cuerpo, un poco de tensión aquí y allá impedirá la perfección que de suyo tenga.

Pongamos el brazo horizontal, hacia delante. Relajémoslo. ¿Cayó como un péndulo, y osciló varia veces antes de quedarse quieto? Si no osciló, no lo hemos relajado. Lo hemos bajado simplemente. Probemos de nuevo ¿qué tal esta vez?

Todas las noches cuando vayamos a la cama coloquémonos de espalda y respiremos profundamente, diafragmáticamente, pero antes de comenzar relajémonos. Relajemos todo el cuerpo. Relajémonos completamente. Sintámonos inertes como un saco de algodón. Imaginémonos que toda la energía de los brazos, de las piernas, del cuello, fluye hacia centro del cuerpo. Debemos relajarnos tanto que la quijada se nos abra. Logremos que los brazos, las piernas y el tronco pesen sobre la cama, con tanto peso y tan sin vida que parezca que nunca ya tendremos suficiente fuerza para levantarlas de nuevo. Ahora, respiremos profundamente, lentamente, naturalmente, sin pensar, sino en estar cómodos y en reposo completo.

Ciertamente, el pensamiento de las preocupaciones, los problemas, las ansiedades diarias, pueden invadirnos el cerebro y bullir en él como un montón de zancudos que nos fastidiasen y nos pusieran los nervios "de punta". Si sucede esto, espantemos esos pensamientos como espantaríamos a los insectos. Espantémoslos con las palabras tranquilizadoras de este tenor: "Estoy tranquilo. Estoy en reposo absoluto. Me siento como si no tuviese fuerzas para levantar el brazo. Estoy completamente relajado".

Estas palabras, y el ritmo de la profunda respiración, deben sumirnos en ese adormecimiento que pronto se convierte en sueño, ese sueño que, al decir de Shakespeare, "teje la deshebrada seda de los cuidados, la muerte de cada diaria vida, es el baño de la dura faena, el bálsamo de los espíritus heridos", etc.

¡Qué refrescante, qué calmante, qué reparador será un sueño así!

Cuando hayamos desarrollado la deliciosa sensación de esta clase de reposo, tratemos de introducirla también en nuestra vida cotidiana. Y cuando hablemos, hagamos por sentirnos como la Schumann-Heink cuando reposaba. "Tengo la sensación de que cada átomo del cuerpo flotará en el espacio. No tengo un solo nervio en tensión".

Cuando hagamos esto y respiremos correctamente, dominemos la respiración, estaremos solamente a un paso de tener buena voz.

Relajar la garganta

El esfuerzo y la tensión, malogran la voz y la transforman en algo desagradable. ¿Desde dónde realiza su fatal labor esta tensión? ¿Desde qué parte del cuerpo?

No puede caber duda respecto de esto. Rápidamente. La garganta. La tensión de los músculos de allí produce aspereza en la voz, fatiga ronquera y un dolor de garganta. Existe un dolor de garganta de los maestros, un dolor de garganta de los predicadores, un dolor de garganta de los oradores. Una persona puede conversar en el bar todo el día, sin tener dolor de garganta. ¿Por qué, entonces, tiene que contraer esta afección cuando trata de hablar en público con cierta extensión? La respuesta es un sola palabra: tensión. No emplea adecuadamente sus órganos de vocalización. Está nervioso, e, inconscientemente, contrae los músculos de la garganta. Respira profundamente, levanta la caja toráxica por esfuerzo muscular, y la deja levantada, siempre con los músculos como apoyo, y el esfuerzo de estos músculos pone tensos los músculos de la garganta. Quiere ser escuchado y trata de arrancar las palabras. ¿El resultado? Se producen tonos sofocados, tonos chillones, tonos desagradables, a tonos que no se oyen adecuadamente.

Éste no es el modo correcto de proceder. Relajemos completamente la garganta. Convirtámosla en una simple chimenea por donde pasa la columna de aire que sale de los pulmones. Así deben hablar los oradores. Todos los músculos del cuello deben estar relajados. En realidad, todos los músculos del tronco también.

¿Cómo haremos para lograr esta tan deseable garganta relajada y abierta? He aquí una manera sencilla, una manera que no podremos olvidar fácilmente. Supongamos que alguien nos ha preguntado “¿tienen garganta los cantantes?” vamos a responder que no. Cerremos los ojos. Pensemos en un bostezo. Sintamos a punto de bostezar. Comienza, ya lo sabemos, con una profunda inspiración; cierto es que la necesidad de más oxigeno es lo que provoca el bostezo. Al inspirar, y antes de que se produzca el bostezo, la garganta está abierta y relajada. Entonces, en vez de bostezar hablemos. Pensemos en “No”. ¿Sonó bien? ¿Por qué? Por que las condiciones en que se produjo el sonido eran las adecuadas.

Hemos aprendidos algunas lecciones fundamentales en la producción de timbres: respiración diafragmática profunda, cuerpo relajado, y garganta abierta.

Practiquemos este ejercicio sólo unas diez veces por día. Comencemos a bostezar.

Sintamos la parte inferior de los pulmones llenándose de aire, empujando las costillas inferiores y la espalda, y aplastando el diafragma. Y entonces, en vez de bostezar hablemos, digamos una frase musical como ésta:

"Párate un punto, ¡oh sol! Yo te saludo
y estático ante ti me atrevo a hablarte"

Por fin, después de haber inspirado, relajemos completamente el pecho.

Sintamos el aire como si fuese un almohadón sobre el que descansa el tronco. El pecho, relajado, debe ir como montado sobre el aire, del mismo modo que el automóvil va montado sobre el aire de los neumáticos.

Si no relajamos así el pecho, el esfuerzo muscular que hagamos nos pondrá tensa la garganta. Por otra parte, no creamos que con esto quiero decir que el pecho debe quedar hundido, nada de eso. Elevamos el pecho, no los hombros cuando inspiramos, y luego dejemos que el aire situado en medio del tronco nos lo sostenga.

Dominando la respiración

Primero inspiremos, profundamente. Comencemos a bostezar mientras bebemos el aire profunda, profundamente; sintamos que los pulmones se nos inflan como globos, sintámoslos que nos empujan las costillas inferiores por los costados y la espalda. Sintámoslos que nos aplastan ese músculo arqueado que se llama diafragma. Prestemos especial atención al diafragma. Es un músculo suave. Necesita fortalecimiento.

Ahora, antes de desembocar en el bostezo, comencemos a cantar. Cantémosla por un buen rato hasta que nos parezca que no tenemos más aire en los pulmones.

¿Cuánto durará? Depende del dominio que tengamos del aire respirado. La tendencia natural será que la mayor cantidad del aire se escapa como por el agujero de un globo pinchado. ¿Por qué? Por que los pulmones son elásticos, están dilatados y quieren contraerse. Las costillas flotantes han sido repelidas, y al volver a su posición normal comprimen los pulmones. También el diafragma. A menos que lo dominemos, adopta rápidamente su forma arqueada, y desaloja el aire de los porosos pulmones inflados.

Sin embargo, si dejamos que el aire salga con rapidez, hablaremos sofocadamente, entrecortadamente. Los tonos serán poco claros. Poco agradables. Poco audibles.

¿Cómo, entonces, dominar esta fuga de vigor vocal? “Es imposible, decía Caruso, cantar artísticamente sin completo dominio del aire respirado”. También es imposible tener voz agradable para hablar sin ese requisito.

La garganta no tiene nada que ver con la salida del aire. La garganta no nos comprime los pulmones. Lo comprimen el diafragma y las costillas. A estos tenemos que dominar, hagamos que la comprensión sea lenta, delicada, al tiempo que decimos “a”. Veamos por cuanto tiempo podemos mantener este tono sin oscilaciones.

Luego sigamos con las otras notas: e, o, i, u.

Manejar la lengua

El gran Caruso atribuía gran parte de su éxito como cantante al dominio extraordinario que tenía de la lengua. Lo mismo, muchísimos otros grandes cantantes. Caruso se ejercitó hasta que tuvo la punta de la lengua ágil y fuerte en extremo. Utilizaba la punta de la lengua, mientras la parte posterior estaba muerta y relajada. Esto tiene gran importancia, pues los músculos de la parte posterior están unidos a la laringe. Por lo cual, si utilizamos dicha parte posterior, provocamos tensión y contracciones innecesarias en la garganta.

Unos de los mejores métodos para desarrollar fuerza y actividad en la punta de la lengua consiste en gorjear la r. Pronunciémosla incesantemente, como un canario. Imitemos el sonido de una ametralladora lejana. No es sólo una sucesión de erres lo que necesitamos, es un gorjeo. ¿no ha oído nadie como vibran los cascabeles de la serpiente antes del ataque? Ello nos dará una idea de la manera en que debe vibrar la punta de la lengua contra el cielo de la boca, inmediatamente detrás de los dientes. ¿Quién no ha oído un pájaro carpintero picoteando una rama seca al comenzar la primavera? El gorjeo tiene que recordarnos la tapa de las calderas cuando el agua comienza a hervir.

El gorjeo de la erre es un ejercicio importante; pero no creamos que con ejecutar éste y otros ejercicios un minuto por semana, y olvidarlos el resto del tiempo obtendremos buenos resultados. “Los dioses venden todo a buen precio”, decía Emerson. Y el buen precio que debemos pagar por el mejoramiento de la voz es la

práctica, la práctica, sólo la práctica. Podemos hacerlo mientras nos estamos bañando, por decir, cualquier lugar.

Leamos en voz alta el siguiente poema. Sintamos como la punta de la lengua nos toca rápida, perentoriamente, las espaldas de los dientes. Sintamos como recalcamos las ideas importantes, con ese golpecito nítido y elástico:

"¡Todo hacia la muerte avanza,
de concierto;
toda la vida es mudanza
hasta ser muerto!
¡Quien vio por tierra rodado
el almenar
y tan alto levantado
el muladar!
¡Mi existir se cambia y muda
todo entero,
como árbol que se desnuda
en el enero!
¡Fueron mis goces auroras
de alegrías,
más fugaces que las horas
de los días!
¡Y más que la lanzadera
en el telar.
Y la alondra tan ligera
En el volar!
¡Alma, en tu recinto acoge
al dolor, como la espiga en el troge el labrador!
¡Levántate, corazón,
que estás muerto¡
¡Esqueleto de león
en el desierto!

¡Pide a la muerte posada,
peregrino,
como espiga que granada
va al molino!
¡La vida! es polvo en el viento
volador
¡Sólo nos muda el cimiento del dolor!”

Ramón del Valle-Inclán

Después que hayamos leído esta poesía en la manera indicada, leámosla por segunda vez. Respiremos con el diafragma. Preparémonos para bostezar. Hablemos. Pensemos que el sonido va a la cabeza, no a la garganta. Dominemos el diafragma. No dejemos que el aire se nos escape irremediablemente. Tratemos de leer correctamente esta poesía con sólo tres inspiraciones, luego dos y posteriormente una (si es posible).

Relajar la mandíbula

En los ejercicios señalamos la necesidad de la relajación, sobre todo en el cuello. La mandíbula también debe relajarse. La mayoría de nosotros la mantenemos rígida. ¿Cuál es el resultado? Que el tono se ve obligado a zafarse como de una prisión: y se torna débil y forzado.

Semejante tono, en semejantes condiciones, no agrada. Una quijada rígida deforma este molde bucal, y estropea la belleza y precisión de los sonidos que surgen de él.

Probemos a vencer la mandíbula con estos ejercicios:

Inclinemos la cabeza hasta el pecho hasta que la barba nos toque la camisa. Levantemos toda la cabeza, excepto la mandíbula interior. Si la relajamos completamente, la fuerza de gravedad nos la mantendrá caída, del mismo modo que nos mantiene pegada a los muslos las manos relajadas.

Sentémonos así, con la mandíbula relajada, la boca abierta y el mirar perdido, como los impedidos, hasta que nos parezca un peso extraño al resto de la cabeza el de la mandíbula.

Apoyemos los dedos a un centímetro por delante de los oídos, donde la mandíbula inferior está enquiciada. Abramos la boca. Mastiquemos. Notemos el movimiento debajo de los dedos. Cerremos la boca nuevamente, y dejemos caer nuevamente la mandíbula. Si lo hemos hecho correctamente, no notaremos con los dedos el movimiento que notamos antes.

Cuando tratamos de escuchar una conversación a la distancia, y no la podemos escuchar nítidamente, ¿qué hacemos? Inconscientemente inspiramos profundamente, abrimos la boca y escuchamos con atención, ¿verdad? Imaginémonos escuchando en estas circunstancias. Imaginemos que hemos pescado alguna especie de esta conversación que nos ha causado profundo asombro. ¿Qué hacemos? Dilatamos y erguimos el tronco, hacemos una inspiración mayor y abrimos inconscientemente la garganta. Digamos ahora: "¿Sabes qué dijo?" ¿verdad que la voz sale libre y cómodamente?

Recordemos que sólo podemos dominar la mandíbula relajándola. Practiquemos pues, estos ejercicios hasta que la mandíbula sea una dócil servidora en vez de una rígida entorpecedora.

Flexibilidad de los labios

La tensión nerviosa, a la que suele estar muy expuesto el orador principiante, sobre todo en el comienzo de su discurso, se manifiesta casi siempre por el estiramiento de los músculos de la garganta y a la rigidez de la mandíbula y los labios. Ya hemos explicado más arriba cómo se puede relajar la mandíbula. Hablemos ahora de los labios rígidos, inflexibles. Son un inconveniente y un peligro. Los labios deben estar libres y flexibles para que colaboren en la producción de tonos claras y hermosos. Podemos lograr esta mayor atracción y poder de sugestión como nuestra voz si estamos dispuesto pagarlos con el dinero de la atención y la práctica. Por ejemplo, ejercitamos con la palabra sopa. Al decir, so, redondeamos los labios y pongámoslos salientes. Al decir pa, recojámoslo tanto como sea posible. Exageremos el movimiento. Hagamos una como sonrisa. Supongamos que estamos para fotografiarnos. Repitámolos ahora rápidamente: sopa, sopa, sopa, sopa.

Convirtamos esto en frase y sigamos practicando: y bebo sopa, sopa yo bebo, yo bebo sopa, sopa yo bebo (...)

Repitamos muchas veces las siguientes frases, exagerando el movimiento de los labios:

Detente sombra de mi bien esquivo.

Que tu forma fantástica ceñía.

Íbamos por el pálido sendero hacia aquella quimérica comarca.

La resonancia

Los tres principios fundamentales de la buena producción de tonos son: el dominio del aire, la relajación y la resonancia. Ya hemos tratado de los dos primeros; veamos, pues, el tercero: la resonancia. ¿Qué fortalece y embellece el tono de la radio? Los parlantes.

Nuestro tronco sirve como caja de resonancia de la voz, del mismo modo que la caja de un piano o de un violín aumenta y embellece los sonidos producidos por el concertista. El tono inicial es producido por las cuerdas vocales, pero éste se eleva y repercute contra la huesosa contextura pectoral, los dientes, el cielo de la boca, las cavidades nasales y otras partes de la cara. Esta repercusión, éste retumba, da a la voz su más importante cualidad. Imaginemos la voz como un misil que surge del diafragma, pasa por la garganta relajada y se deshace en una lluvia de sonidos contra las ventanas de la nariz y otras partes huesosas de la cabeza.

Nuestro problema no consiste en hablar con resonancia. No se nos podría oír a cinco metros si no fuese por ella. Nuestro problema consiste en hablar con mayor resonancia. ¿Cómo lograrlo? Leamos un interesante pasaje del libro *Caruso y el arte de cantar*, por Fucito y Beyer:

"Mucho se ha dicho en torno al tarareo como ejercicio vocal (...)El tarareo correctamente ejecutado, desarrolla la resonancia de la voz. El tarareo de las más de las personas parece un maullido, por que la mandíbula, los labios, los órganos de la voz deben estar en la misma posición para tararear que producir un buen tono: debe haber completa relajación de los músculos faciales, la mandíbula y la lengua tal como estamos descansando o durmiendo: los labios deben estar completamente unidos. Así, obligada a salir por la nariz a causa de la tensión: en vez, resonarán dentro de las cavidades nasales, y los sonidos saldrán armoniosos y bellos".

Amapola, lindísima Amapola,

Será siempre mi alma tuya sola;

Yo te quiero, amada niña mía,

Como quiere la flor la luz del día.

Amapola, lindísima Amapola
No seas tan ingrata, y ámame,
Amapola, Amapola,
¿Cómo puedes vivir tú tan sola?

La primera vez que cantemos esto, apoyemos la palma de la mano sobre la cabeza y sintamos las vibraciones que allí se produzcan.

Algo importante es que al practicar estos ejercicios para resonancia nasal, tengamos claro que nuestro primer paso deberá ser inspirar profundamente, con achatamiento del diafragma, relajando el pecho y dejándolo que flote en el aire interior. Observemos la viva sensación en la cara, la nariz y la cabeza y cuando inspiramos. Al empezar a tararear y exhalar el aire, no pensemos que estamos exhalando. Imaginemos que todavía estamos inspirando, que todavía estamos sintiendo la sensación de vivacidad. Esto significa cavidades más abiertas que refuerzan y aumentan la resonancia. Cultivemos esta sensación de inspiración siempre que hablemos.

Tararemos nuevamente la canción. Coloquemos esta vez la mano en la nuca, y sintamos la misma vibración allí.

Al tararearla por tercera vez, sintamos el tono en la nariz. Sintamos como si estuviera fluyendo hacia la nariz la misma sensación que cuando inspiramos. Apoyemos el pulgar y el índice en los costados de la nariz, inmediatamente debajo de los ojos, y sintamos la vibración allí.

En obsequio de la variedad, tarareemos otra vez:

Amapola, lindísima Amapola,
Será siempre mi alma tuya sola;
Yo te quiero, amada niña mía,
Como quiere la flor la luz del día.
Amapola, lindísima Amapola
No seas tan ingrata, y ámame,
Amapola, Amapola,
¿Cómo puedes vivir tú tan sola?

Al tararearla ahora, pensemos de antemano con los labios. Apoyemos el índice sobre los labios y sintamos como vibran. Deben vibrar hasta cosquillear.

Tarareémosla ahora nuevamente, en el más bajo tono posible; apoyemos la mano abierta sobre el pecho, y sintamos allí las vibraciones.

Tarareémosla de nuevo, reteniendo la mano derecha sobre el pecho y paseando la izquierda por las varias partes del cráneo y la cara. Sintamos las vibraciones de todo el cuerpo, comprobemos su resonancia. Se sabe que han existido algunos que buscaban vibraciones hasta el dedo gordo del pie.

El canto es un magnífico ejercicio vocal. Aplicando pues, todas las enseñanzas ya recogidas, cantemos estas canciones que hemos estado tarareando.

El siguiente artículo sobre resonancia fue escrito por R.J. Hunghes:

"Recuerdan mis lectores cómo, de niños, solían meter la cabeza en un tonel de lluvia semivacío y emitían cualquier sonido para extasiarse con el hermoso eco que retumbaba en los oídos? Ese efecto se debía a resonancia o vibración simpática. El sonido producido en el tonel se multiplicaba varias veces al comunicarse al aire casi encerrado de la parte superior del tonel. Todos los instrumentos musicales, el tambor con su caja, la flauta con su tubo, el piano con su tabla de sonidos, el violín con su cuerpo de sazonada madera, todos están construidos sobre el principio de que un sonido primitivamente débil puede ser reforzado y multiplicado en su potencia al comunicarlo con un medio adecuadamente elástico, sea aire, madera o metal. La voz humana sale de un instrumento que reúne estas condiciones. El débil zumbido de las cuerdas vocales es el sonido primitivo que comunica vibración al pecho, y a las cavidades parcialmente abiertas de la faringe, la boca y la nariz, que la refuerzan considerablemente y le dan mayor potencia y majestad. Si sólo escucháramos el zumbido inicial de las cuerdas vocales, la voz no se oiría a varios metros de distancia, ni tendría ninguna de las características que nosotros conocemos. La resonancia del pecho es en gran parte automática, en tanto que las cavidades de la cabeza están sujetas al dominio de la voluntad, por lo que se puede producir mediante el empleo hábil de los mismos de voz hermosos y potentes".

Cuando el aire deja la laringe o caja vocal, sigue hasta la garganta y llega hasta el velo del paladar, al que podemos ver al fondo de la boca, pendiente. Por debajo de su arco entre parte de la corriente del aire, mientras, otra parte, se eleva por el pasaje que hay detrás de este velo o cortina de la nariz.

De ambas cavidades, la nariz es más grande y tiene un superficie irregular y variada como la de una caverna rocosa. ¿Nunca han hablado en voz alta en una caverna? Retumbos cuales nunca habías escuchado saludaron sus asombrados oídos.

De parecida manera se pegan cualidades nobles a la voz en los irregulares espacios de la nariz y la cabeza. Es lo que se llama “resonancia de la cabeza”. Al mismo tiempo, la otra corriente, que pasa por debajo del arco del paladar sufre un cambio completamente diferente. Además, de ser reforzado en volumen como la que entró en la cavidad nasal por la puerta posterior, esta segunda corriente es modificada por la forma que la plástica lengua y los móviles labios dan a la boca. Estas modificaciones de los débiles sonidos primitivos se llaman vocales. Por esto, las vocales son simples resonancias bucales, sin intromisión de las cuerdas. En la laringe todas las vocales son iguales. La forma dada momentáneamente a la boca, sobre todo por la lengua, y también se producen en ellas las interferencias llamadas consonantes. Por ello ahora veremos cómo se deben usar, para la mayor eficacia, las tres cavidades de resonancia.

La cavidad pectoral resuena automáticamente cuando apoyamos firmemente el tono del aire dominado. Lo podemos sentir al apoyar la mano sobre el alto pecho. Es más fuerte en los tonos bajos, pero se lo nota a través de toda la escala de la voz del adulto. Apoyemos la voz en cada palabra, en los pulmones repletos de aire. Lograremos así el máximo socorro de la resonancia pectoral.

En cuanto a la resonancia nasal, sólo se puede obtener esta valiosa ayuda mediante el adiestramiento especial. Debemos conocer, antes que todo, la diferencia que existe entre resonancia nasal Y hablar por la nariz. Hablar por la nariz significa que el tono no pasa libremente por la nariz. Tapémonos las ventanas con los dedos y digamos “una noche de luna”. Notemos el desagradable tonillo nasal. Aún sin apretar los dedos, podemos repetir el mismo tornillo si pedimos voluntariamente que el sonido pese por la nariz. Digamos ahora la misma, frase, pero dejando que el tono circule libremente por la nariz. El sonido desagradable habrá desaparecido. La palabra debe ser pronunciada en la boca, pero el tono debe pasar sin estorbo por la nariz, y al mismo tiempo. He aquí algunos ejercicios que nos darán buena resonancia en la cabeza, y mucho poder de sugestión en la voz.

Inspirar profundamente. Espirar gradualmente con un suave sonido sibilante que forme consonantes. Repetir y sin dejar de silbar, cerrar repentinamente los labios sin interrumpir la corriente de aire, que se desviará hacia la nariz, revolviéndose en una m nasal.

Inspirar profundamente. Canturrear la “m”. Sin interrumpir el canturreo, transformarla en “n” abriendo los labios y pegando al paladar la punta de la lengua. Intercalar la “m” con la “n” varias veces, manteniendo siempre la resonancia, como la palabra mínimo repetida continuamente. Observar dónde se percibe la sensación del aire que vibra.

Variar el ejercicio anterior mediante la introducción de la vocal “i” entre ambas consonantes, como minimininiminimini. Notar la clara resonancia de la vocal al frente de la caja bucal, mientras el canturreo continúa interrumpidamente por la nariz. Este canturreo durante la enunciación de la vocal es importante. Sintámosla al mismo tiempo que lo escuchamos.

Resonancia nasal

Durante su primera campaña política, Theodore Roosevelt se encontró con que se le agotaba la voz poco después de iniciada la gira política en que debía pronunciar muchos discursos. Contrató, pues a un profesor vocal para que viajase con él en el tren; y entre estación y estación, Roosevelt practicaba: “ding-dong, sing-song”

Tres buenas razones nos hacen recomendar la lectura de esta poesía. Es beneficiosa para la resonancia nasal. Como ya hemos señalado, inspiremos profundamente y luego tratemos de sentir, mientras leemos y desalojemos el aire, la misma sensación en la cabeza que cuando inspirábamos. Leamos también esto para desarrollar la fuerza y agilidad de la lengua, y por último, leamos estos versos para adquirir tonos briosos, tonos de ímpetu, de vitalidad.

Leamos el primer párrafo en falsete

“Al sonante bramido
Del piélago feroz que el viento enseña
Lanzado atrás de la Tura la corriente;
En medio del denegrido
Cerco de nubes que de Sirio empaña
Cual velo funeral la roja frente;
Cuando el cárabo oscuro
Ayes despide entre la breña inculta,
Y a tardo paso soñoliento Arturo
En el mar de occidente se sepulta;
A los mustios reflejos
Con que las ondas alteradas tiembla
De moribunda luna el rayo frío,

Daré al mundo y de los hombres lejos
Libre tienda al dolor del pecho mío.
Sí, que al mortal a quien a helado el ceño
A fortuinos sin término condena,
Sobre su cuello mísero cargando
De una en otro eslabón larga cadena,
Ni el jardín halagüeño,"

Cómo lograr que nos oigan a distancia

No es preciso gritar a voz en cuello para que nos oigan en un salón grande o al aire libre. Sólo es menester emplear adecuadamente lo voz. Un susurro, reforzado por los tonos correctos, se escuchará en cualquier rincón del más amplio teatro o lugar.

Por lo tanto, vayan algunos consejos que nos permitirán hacernos escuchar más fácilmente:

No miremos el piso. Esto es de principiantes. El auditorio se aburre de esto. Destruye el vínculo, la comunicación, la sensación de dar y tomar entre los oradores y el público. Hace también que el tono baje demasiado, lo cual impide que flote por sobre el auditorio.

"El aire contenido –decía Schumann-Heink– es la fuerza motriz de la voz. Sin dominarlo adecuadamente, nada se logra. Lo mismo de querer ir en un automóvil que carezca de combustible, que querer cantar sin aire. "Cantar, o hablar. Es como pólvora que hay detrás de las palabras. Siempre debe haber en los pulmones una reserva de aire para que nos sirva, como catapulta, para lanzar las palabras". Sin duda habremos visto alguna vez, en alguna vidriería comercial, esas pequeñas bolitas que bailotean en el aire, mientras un chorro de agua las sostiene. Así debieran parlotear nuestras palabras, sostenidas por el aliento. Deben estar suspendidas como una cometa que el viento sostiene. Respiremos, pues, profundamente, sintiendo la expansión de los pulmones a la altura de las costillas inferiores sintiendo el diafragma aplastándose. Cuando comencemos a hablar, no empleemos todo el aire enseguida. Racionémoslo.

Relajemos la garganta, los labios, la mandíbula. Los tonos que salgan de una garganta estrechada tienen poca audibilidad, por su escasa vibración.

Si alguien golpea un trozo de hierro con un martillo, el ruido será desagradable y ensordecedor; no tendrá audibilidad. Pero una orquesta musical puede ser escuchada a

gran distancia, y a cualquier distancia agrada. ¿De dónde la diferencia? Muy sencillo. Los instrumentos de la orquesta producen sonidos puros, armoniosos, sonidos con resonancia; el martillo, en cambio, produce un estrépito desagradable, sordo, falto de resonancia.

Esto nos explica porqué muchas veces algunas voces que parecen potentes a quienes las escuchan de cerca, apenas las pueden escuchar quienes están algo alejados. Éstas carecen de resonancia, y es la resonancia que coloca potente los sonidos. La resonancia, la relajación y la reserva de aire. Son indispensables para el volumen y claridad.

Mientras escuchamos la radio, tarareemos las melodías que toquen, apoyando la mano sobre el cráneo, la nuca, la nariz, los labios, las mejillas, el pecho, etc. Para aprovechar mejor la resonancia natural, hablemos con la misma sensación de holgura en la cabeza que cuando aspiramos. Esto es muy importante.

Pronunciemos las vocales con claridad. La vibración de las vocales es lo que llega lejos. No debemos, pues, descuidarlas. Debemos enunciarlas con naturalidad, con holgura, con exactitud. Practiquémoslas, a, e , i, o, u con la mandíbula relajada.

Repitámoslas por segunda vez , para ejercicio de los labios ahora.

El empleo correcto es de gran importancia para las vocales. La e y la i son vocales femeninas. Expresan la delicadeza. Los labios forman “trompita” al pronunciarlas: en, in, ein, ien.

La a es la vocal vivaz, la de la alegría la del optimismo.

La o y la u son las vocales masculinas que expresan fuerza, sonoridad, riqueza, profunda: on, un, oun, uno.

El timbre de la voz debe variar, subir y bajar como una escala. Esta variación recalca cada palabra, la distingue de las demás.

Para que nos oigan a la distancia es menester tener volumen. No confundamos esto con hablar a gritos. Quien hable con poco interés y convencimiento, no será escuchado en igualdad de condiciones, a tanta distancia como aquel que pone todo su ardor en lo que dice. No es el grito lo que hace potente la voz, sino la riqueza.

Una de las primeras cosas que el médico observa en el paciente es la voz. La voz es reflejo de la vitalidad. Una voz robusta y potente no puede habitar un cuerpo enfermo o siquiera cansado. Descansemos, pues, antes de hablar. Obedezcamos las leyes de la sensatez.

“Una hermosa voz, artísticamente empleada, dice la Melba, sólo puede surgir de un cuerpo sano” (...) Se recomiendan comidas sencillas y nutritivas, y ocho o nueve

horas de sueño es cuanto necesita el cantante, cuya laringe refleja invariablemente su estado físico".

¿Qué razón hay para que los oradores no limiten esta situación? Ninguna, por cierto.

Hablemos con nitidez

De acuerdo con un artículo publicado tiempo atrás en el diario El Tiempo, de Nueva York, uno de cada siete hombres que presentaron solicitud de aspirantes a oficiales durante la Segunda Guerra Mundial no fue aprobado en los exámenes por "pésima articulación vocal, falta la voz o enunciación imperfecta".

Estas desventajas no lo son menos de la vida cotidiana. ¿No nos vemos, acaso, obligados muchas veces a pedir a alguien que nos repita alguna frase, sobre todo si no es un extraño? ¿No nos ha molestado muchas veces el tener que escuchar a alguien a quien se nos hacía difícil entender?

Cuando carecemos de esa nitidez, se hace necesario pronunciar óptimamente. Que delicia resulta escuchar a alguien que la posee. Es señal casi infalible de refinamiento y cultura.

Pero resulta conveniente advertir que todos pueden mejorar su pronunciación con ejercitacimiento.

A los sordomudos se les enseña a mover con exactitud los músculos de los labios, mejillas y lengua. Y el objetivo es que aprendan a hablar más nítidamente que cualquiera que posea la facultad de oír. Imaginemos, pues, lo que sería semejante adiestramiento a un hombre normal.

Los sonidos más fáciles son los consonantes que se pronuncian cerrando los labios. Son tres: p, b (v), y m. He aquí algunas reglas:

Apretemos siempre los labios fuertemente para pronunciar estos sonidos. Más fuertemente de lo que estamos acostumbrados a hacer, y por mayor tiempo. Mucha gente apenas junta los labios, Exageremos el sonido casi por si fuera doble:

Camacamma

Capacappa

Cabocabbo

Localicemos la sensación, sintamos la comprensión de la m de la cama, de la p de capa, etc., al centro mismo de los labios. Empleemos entrambos lados. ¿Usamos todo el labio superior? El espejo nos lo dirá.

Ni temamos, por otra parte, sacar un poco los labios al pronunciar estos sonidos, haciendo con ellos bocina. Esto es necesario para la claridad. Algunos ejercicios, para reforzar, son:

Repetir me-me-me-me-me; pep-pep-pep-pep-pep-pep-etc.

Repetir frases disparatadas como éstas:

Se preparan para aparecer problemas prohibitivos.

Móviles millones de memeces manifiestas.

Las siguientes consonantes son consecuencia del contacto de la lengua con alguna parte del techo del paladar: t, d, z, n, ch, i, r, k, g, esta clase de consonantes intervienen en casi todas las palabras. Para mayor conveniencia las dividiremos en tres grupos:

t,d,z,n,ch,j.

k,g.

l,s,i.

En este manual sólo hablaremos del primer grupo.

Para pronunciar con exactitud, rapidez, facilidad t,d,z,n,ch, y j, apretemos la lengua con fuerza contra el cielo de la boca. La mayor parte de la gente es floja con la lengua.

Esforcémosla. Ciñámosla. Esto beneficiará la claridad de nuestros sonidos.

Para pronunciar con rapidez y facilidad estas consonantes, afilemos la lengua y usemos sólo la punta, medio centímetro aproximadamente. No levantemos todo la lengua.

Y toquemos con la punta del cielo de la boca, inmediatamente por detrás de los dientes, ni más ni menos.

Pongamos un espejo frente a la boca y repitamos frases disparatadas como éstas que siguen, usando enérgicamente todos los músculos en la manera indicada. Y luego inventemos otras frases:

Lolita Gálvez teje un tejido de lino.

Alegres llegan doce gitanas por las montañas y por los llanos.

Los grandes maestros italianos de canto enseñan a sus discípulos a pronunciar muchas eles. Con la punta de la lengua contra el cielo de la boca, los labios salientes, la mandíbula sin tensión, digamos lul, lul, lul, lul, lul, lul, lul.

La l, la n y la m reciben el nombre de consonantes musicales. Tienen de suyo música, pero muchos oradores se la quitan. La n es muy valiosa, por que da el mejor tono de cabeza.

LA INVENCIÓN

El tema

El tema es el punto de partida de cualquier tarea oratoria. Suele hacerse a menudo distinción entre el tema elegido libremente y el tema impuesto. Esta distinción se refiere nada más que a los orígenes posibles de un discurso, y de ninguna manera señala una diferencia del trabajo en sí, pues una vez elegido o aceptado el tema propuesto, la elaboración de un discurso sigue un proceso común.

La frase del preceptista romano Quintiliano seguirá siendo la mejor recomendación para el orador y el artista: *"Proponerse un asunto al alcance de nuestras fuerzas y estudiarlo con madurez"*.

Una vez determinado el tema y compilado el material, debe elaborarse el discurso. Esta tarea se descompone en tres pasos distintos que, en rigor, son las mismas etapas en toda labor intelectual: *invención*; *composición* y *elocución*. Esta división del trabajo literario y retórica proviene de los antiguos griegos y romanos y ha perdurado hasta nuestros días.

La *invención* es la búsqueda y elección de los pensamientos, en tanto, la *composición* es el desarrollo y ordenamiento de esos pensamientos, y la *elocución* es la expresión de esos pensamientos de la forma más bella y adecuada posible (credibilidad).

Estas tres operaciones son en esencia distintas, pero no inseparables, puesto que muchas veces se encuentran en el pensamiento y la expresión simultáneamente. De todos modos, esta clasificación tiene un valor práctico inestimable, a condición de que uno no se riga con exceso. La mecánica de la creación estética es bastante más complicada que cualquier simplificación didáctica.

LA COMPOSICIÓN

El esquema, su necesidad y utilidad

Para conseguir un buen resultado hay un solo expediente: trazar con anticipación un esquema o plan de nuestro discurso. *"Todo depende del plan"*, solía decir Goethe, y en esto nadie lo ha refutado, ni podría hacerlo.

Un buen plan, sin dudas, es la base más segura de una buena ejecución. Para escribir o hablar hay que atenerse a un plan previo, como en toda tarea. El análisis de los mejores discursos de todos los tiempos permite la descomposición del texto en un esquema. Éste es el que hace que en el discurso no falte ni sobre nada, y que los elementos guarden entre sí un equilibrio.

Es como sostenía Buffon: *"Por falta de un plan, por no haber pensado bastante sobre el asunto, es por lo que un hombre de espíritu se encuentra embarazado y no sabe por donde empezar"*.

Las ventajas de un plan, bien meditado, sólo nos puede traer beneficios, puesto que nos:

1. Permite colocar en un orden adecuado todos los elementos, por orden de jerarquía, relación y objetivo;
2. Precave contra el olvido elementos importantes durante el desarrollo del discurso y facilita la unidad artística y lógica del texto;
3. Garantiza la claridad y la comprensión, por parte del auditorio.

Acerca del momento más oportuno para trazar el plan, no hay ninguna opinión de validez absoluta. Lo importante, eso sí, es hacerlo antes de comenzar el trabajo de la búsqueda de las ideas, como también dotarlo de tal flexibilidad que nos permita ir ajustándolo paulatinamente, a medida que toma cuerpo el trabajo. En la práctica, la operación de búsqueda y elección de ideas, y de elaboración del plan suele hacerse, a veces, simultáneamente, pues una idea hallada nos remite su ubicación dentro del plan y viceversa, la necesidad de completar un paso el esquema nos sugiere el pensamiento que nos falta.

El esquema y los apuntes

Preparado el esquema, conviene completarlo con las ideas que expresaremos en el discurso. Los apuntes constituyen parte del trabajo de preparación de él, y es útil hacerlos, aunque en nuestra disertación no los utilicemos. El orador debe tener estos apuntes como resúmenes o reseñas de lo que habrá de decir, para así evitar olvidos o desvíos en el orden pensado u otros inconvenientes. Está claro que la verdadera elocuencia no es la leída ni la recitada de memoria, sino la improvisada o semimprovisada.

Una vez incorporado a nuestro espíritu el esquema del discurso y las ideas que expondremos, lo más aconsejable es entregarse a la inspiración y a la expresión del momento. El apunte en forma de fichas o esquemas puede llevarse con uno mismo, para sacarnos de apuro en caso de olvido o de una conmoción inesperada de nuestro ánimo.

En la redacción de los apuntes, como en tantas otras cosas, cada orador debe seguir la técnica que más se adapte a sus condiciones sicológicas: puede ser extenso o breve; analítico o sintético; transcribir o no las frases dadas en efecto o las ideas matrices y secundarias; estar compuesto en letra manuscrita o de máquina; emplear símbolos, dibujos, números, palabras o cualquier otro recurso que facilite el recuerdo; tener oraciones, párrafos o nombres subrayados o escritos con tinta de distintos colores; tener márgenes grandes o estrechos; en fin, puede estar confeccionados como más convenga a cada mentalidad. Recordemos las instrucciones del canciller francés D'Aguesseau dadas a su hijo: "Redacta tus apuntes como convenga mejor a tu memoria".

La elocución o el estilo

Después de preparado el esquema o plan y escogidos los pensamientos que en él tendrán cabida, ha llegado el momento de escribir nuestro discurso, si está destinado a ser leído, o ser desarrollado con palabras y frases, si lo improvisamos o estudiamos en detalle para ser pronunciado posteriormente. Ha llegado el momento de poner en vocablos el discurso. Esta etapa se denomina elocución. En otros términos, la elocución es la expresión, en forma idiomática, de los pensamientos, imágenes y sentimientos de la manera más creíble, como armónicas posibles.

El estilo oratorio

El estilo oratorio existe. El lenguaje escrito está, por naturaleza, sujeta a condiciones distintas de la palabra escrita, y esto es una ineludible verdad que todo orador debe conocer. Esta claro que n*o se habla como se escribe*. Por esta razón, el discurso escrito para ser leído debe estructurarse de acuerdo al estilo hablado, y no como una disertación destinada a la lectura.

El lenguaje oral tiene sus propias leyes, que no son las mismas de la lengua escrita. El lenguaje oral permite y aún más, necesita repeticiones, suspensos, interrogaciones, exclamaciones, y toda una suerte de recursos que son totalmente desaconsejables en la composición escrita. En cuanto a la frase oratoria, es muy diferente en su estructura de la escritura, ya que debe tener un ritmo y una extensión que no tolera el lenguaje escrito. Idéntica afirmación puede hacerse con respecto al vocabulario. Asimismo, los errores sintácticos o de construcción son menos graves en el discurso hablado, pues el público en general no los percibe, ni tienen tampoco gran importancia.

La voz

La voz tiene una especial significación en la oratoria. Una buena voz facilita la misión del orador y le da un apoyo seguro. Por lo general, ésta se descuida en la vida cotidiana, no se le entrega una importancia a este aspecto de la expresión oral, y ese detalle muchas veces hace disminuir el interés en una conversación.

Para hablar en público lo ideal sería satisfacer las cualidades orales que Quintiliano citaba: “Vox facilis, magna, beata, flexibilis, firma, dulcis, durabilis, pura, secan, aera, auribus, sedens”. Pero las cualidades, afortunada o desgraciadamente, se traen desde el nacimiento. Habrá que buscar la perfección, pues, a partir de nuestras condiciones innatas. Lo principal es darse cuenta de las virtudes o defectos de la propia voz, para aprovechar las primeras y corregir, en lo posible, las segundas. Para este último caso, existen especialistas para ello (fonoaudiológos).

El modelo de pronunciación ha de ser, según esto, la pronunciación castellana sin vulgarismos y culta sin afectación.

La acción

La acción es de capital importancia en el discurso. Los antigüos la llamaban “discurso del cuerpo”. El discurso no es sólo el conjunto de palabras contenidas en un texto, sino que es también la voz con que ellas se pronuncian, junto a la acción de los brazos, a las manos, el cuerpo, y principalmente, los gestos del rostro. En nuestros días, la mayoría de los discursos se pronuncian en lugares cerrados con la ayuda de los amplificadores, pero, sin embargo, la acción no ha disminuido de importancia en nuestros días.

Importancia de la acción

La acción acompaña a la voz, y hace más notable los pensamientos y sentimientos que se exponen. Va dirigida directamente a los sentidos, y por ello la comunicación es inmediata. La acción acompaña a las palabras y las hace más notables e inteligibles; por eso se ha dicho que subraya el discurso. Muchas veces, un gesto vale más que mil palabras. Un orador que no emplee con acierto los ademanes, o que los utilice fuera de conveniencia, desluce su discurso y revela una desarmonía que el público percibe enseguida. En algunos casos excesivos, los desaciertos arruinan totalmente el discurso ; un orador que se mueve como animal enjaulado en el estrado o un conferenciante inmóvil como una estatua, pagarán con el desprecio y el rechazo del auditorio su falta de sensatez en los movimientos.

La comunicación del orador con el público requiere, fatalmente, la acción del cuerpo. Los movimientos trasuntan la personalidad del conferenciante. El auditorio no se satisface únicamente con el contenido conceptual del discurso: desea más: entender, comprender la sicología, el alma y la intimidad del orador. Sólo después de haber percibido esta intimidad le dará su adhesión o se la negará. De aquí nace la necesidad que el orador muestre, en su acción, toda la riqueza que lleva en su alma.

A diario las personas nos vemos enfrentadas a reuniones, las cuales debemos convocar en algunas oportunidades, y en otras participar de ellas. La experiencia cotidiana nos dice que, para la gran mayoría, ellas carecen de legitimidad o de efectividad. Eso se debe, en gran parte, que ellas no se preparan perdiendo el objetivo para las cuales fueron diseñadas.

EL DEBATE

La base o fundamento de la ciencia y arte oratorio es la preparación esencial y sus principios.

El orador que no es fuerte en argumentación difícilmente cumplirá su misión.

Un profundo conocimiento de la materia que trata, una sólida argumentación y una expresividad adecuada, son, sin duda, la base del éxito.

Ser experto en argumentación, pero pobre en la expresión; o bien, conocer en profundidad el tema, pero no saber defender una posición adecuadamente, son, por lo general, las causas del fracaso.

Por esta razón, aquí presentamos la metodología básica que se debe tener en cuenta para el estudio de esta materia y que contempla cinco partes: a) los tópicos, o fuentes de ideas; b) los argumentos, o elementos de convicción; c) los adornos, o medios de agradar; d) las partes del discurso; e) las falacias.

I. DE LOS TÓPICOS O FUENTES DE LAS IDEAS

Se denominan tópicos, y también lugares oratorios o comunes, los medios de que se vale el orador para tener un conocimiento, lo más acabado posible, de su tema.

Es lo primero que se examina y aplica al preparar un discurso.

Por aquí, pues, debemos empezar.

Podemos suponer que se nos ha fijado un tema: El Terrorismo.

Supongamos ahora que nosotros decidimos defender la siguiente afirmación: "El Terrorismo es odioso".

A continuación, deberemos proceder del siguiente modo:

a) estudiar solamente "El Terrorismo"
b) aplicar los tópicos correspondientes

En los tópicos tenemos dos secciones importantes:

a) las cuestiones y
b) los géneros

En las primeras debemos saber si nuestro tema es "general", esto es, sin relación a tiempo o personas concretas: *El Terrorismo*; o bien, si el terrorismo es "particular, concreto": *El Terrorismo islámico o, más aún, el terrorismo de Bin Laden.*

En los segundos, los géneros, veremos si nuestro tema es:

a) demostrativo, esto es, si en él alabamos o vituperamos alguna acción o cosa: "El terrorismo es odioso, o laudable, o conveniente, etc.";
b) o deliberativo, esto es, si aconsejamos o disuadimos: "Debemos erradicar el terrorismo en Chile";
c) o bien, "judicial", esto es, aceptar o desechar una imputación, aspiración, etc.: "Los terroristas no pueden ser condenados a muerte, según la actual reforma judicial".

Es interesante saber que cada género tiene sus exigencias y normas, y cada cuestión, sus fuentes propias.

De las cuestiones

Se dividen en:

a) Universales y
b) Particulares

A.1. ***Cuestiones Universales***

Es cuestión universal la que no dice relación a tiempo, lugar, persona o cosa determinada:

El Terrorismo es odioso.

Para "cuestionar" esta proposición, debemos tomar su primer término: "Terrorismo", y después el segundo: "Odioso", y aplicar a cada uno los tópicos de la cuestión universal, que son:

1. **Definición.**
2. **División.**
3. **Etimología.**
4. **Género.**
5. **Especie.**
6. **Semejanza.**
7. **Diferencia.**
8. **Contrariedad.**
9. **Adjuntas.**
10. **Antecedentes.**
11. **Consiguientes.**
12. **Causas.**
13. **Efectos.**

Empecemos:

A.1.1.Definición: Definamos el Terrorismo. El Diccionario de la Academia Española dice: "1. Dominación por terror. 2. Sucesión de actos de violencia ejecutados para infundir terror."

> A propósito de esto seguimos anotando: Parece que el terrorismo es un modo particular de dominación que se ejerce sobre los demás. Considerando que tanto la dominación como el modo correspondiente (el terror) atentan contra la dignidad humana (defendida por las leyes constitutivas de todos los países), puede considerarse el terrorismo como una acción ilegítima. La segunda definición (Sucesión de actos...) nos enfrenta ante un problema: ¿se puede justificar el terrorismo allí donde se pregona como el único método posible para la obtención

de algún fin? De ser así, ¿en qué condiciones sería aceptable para aquellos que defienden esta posición? Por lo tanto, debe verse cuándo y dónde ha ocurrido esto. Consultar lo que ha pasado en Irlanda, España, Afganistán, Alemania, Colombia, Argentina, etc., donde sabemos que existe o ha existido el terrorismo. Ver porqué se implantó en esos lugares, cuánto duró o ha durado, por qué se terminó, qué efectos produjo.

Resumamos: Acción indigna, "desesperada", fuera de las leyes constitutivas de un país. ¿Y de las otras leyes? ¿Sólo hay terrorismo contraconstitucional? ¿No hay contralegal? Podríamos resumir la definición diciendo que es una acción o serie de acciones de fuerza ilegales ejercida para engendrar el terror en una nación con el fin de obtener algún propósito.

De esta manera podríamos seguir buscando nuevas ocurrencias sugeridas por la definición de terrorismo.

No hay que olvidar que los tópicos tienen por objeto poner en movimiento nuestra memoria, imaginación, inteligencia y emoción para encontrar el mayor número posible de elementos que trataremos en nuestro discurso.

A.1.2. División: Aquí se anota lo que ya hemos averiguado: terrorismo político, terrorismo "religioso", terrorismo "étnico", etc.

Cada una de estas divisiones irá despertando ideas en nosotros, que debemos anotar, como también recuerdos o referencias históricas. Por ejemplo, el terrorismo político en América Latina, el terrorismo religioso en Irlanda o el terrorismo islámico contra EE.UU., o el terrorismo étnico en España a través del grupo separatista ETA, etc. Seguramente tendremos recuerdos bibliográficos (libros, artículos, revistas, diarios, etc.), cinematográficos (películas o documentales) y televisivos (reportajes, entrevistas, noticias, etc.). Además, hay que recordar que se puede obtener mucha información, hoy en día, a través de Internet. Éste, precisamente, nos recuerda otra forma de terrorismo: uno que podríamos llamar "terrorismo informático", representado particularmente en la figura del "Virus".

La división nos llevará también a establecer una claridad mayor entre los diferentes tipos de terrorismos. Por ejemplo, dentro del terrorismo político podemos distinguir un *terrorismo de usurpación* (ejercido por personas que quieren apropiarse del Gobierno, despojando a los gobernantes legítimos) de un *terrorismo*

de administración (ejercido por los gobernantes para mantenerse precisamente en el poder), llamado también "terrorismo de estado".

Por otro lado, dentro del terrorismo religioso, convendría distinguir un *terrorismo localizado geográficamente* (en Irlanda, por ejemplo) de un *terrorismo sin fronteras* (el islámico, por ejemplo).

Del mismo modo, dentro del terrorismo étnico podría postularse una división entre un *terrorismo por discriminación positiva* (por ejemplo, el que practica el grupo separatista ETA, alentado por un sentimiento de superioridad) y un *terrorismo por discriminación negativa* (por ejemplo, el que practican algunos pueblos indígenas hispanoamericanos, alentado por un sentimiento de inferioridad).

A.1.3. Etimología: Terrorismo, terrorista, aterrar, doblegar, imponer, obligar. Cada uno de estos verbos nos dará nuevas luces sobre el concepto que estudiamos y corroboraremos una afirmación ya hecha: acción de fuerza.

En suma, una fuerza impuesta a una "raza", o a un grupo, o a una región, o a un país, o a un continente, o a Oriente o a Occidente; o, en fin, a la especie humana. Su contraconcepto: el pacifismo.

A.1.4. Género: El género es el grupo más amplio a que pertenece una unidad: así, hombre tiene el género animal; la silla, el género mueble, etc. ¿Cuál es el género de terrorismo? Podría ser el de guerra,: una guerra encubierta, frente a una guerra declarada; por otro lado, el terrorismo es también una forma de negociación mediante la intimidación.

A.1.5. Especie: Dentro del género debemos buscar la característica que diferencia nuestra idea o tema de los demás del género. Dentro del género guerra encubierta, ¿qué distingue al terrorismo de otras guerras encubiertas? Anotemos: es impuesto, habitualmente, sin la manifestación de la voluntad ciudadana; es "exigido" por circunstancias especiales; es obra de un abuso, de una necesidad o de una ambición; en suma, es algo anormal. Por otro lado, dentro del género negociación mediante la intimidación, ¿qué distingue al terrorismo de otras formas de negociación mediante intimidación? Anotemos: su brutalidad y su radicalismo.

A.1.6. Semejanza: ¿A qué se parece el terrorismo? ¿Al crimen? ¿A la tortura? ¿A una catástrofe o calamidad? ¿A una peste? ¿A un cáncer? Procuremos encontrar el parecido entre terrorismo, criminalidad, tortura, tragedia y enfermedad. Estudiemos estos conceptos y sus definiciones y seguramente veremos un gran número de características nuevas que aclararán mucho nuestra opinión sobre el terrorismo.

A.1.7. Diferencia: ¿De qué se diferencia el terrorismo? ¿Toda guerra encubierta es terrorismo? ¿Toda negociación mediante la intimidación es terrorismo? Seguramente que no. Hay, ha habido y podrá haber guerras encubiertas o negociaciones mediante intimidación que no son formas de terrorismo. ¿En qué está, pues, la diferencia? Pareciera ser que en el abuso, en la brutalidad, en la crueldad, en el radicalismo, en el desprecio a las formas civilizadas, en la negación de la dignidad humana.

A.1.8. Contrariedad: ¿Qué es lo contrario del terrorismo? ¿Una guerra, fuerte o no, pero aceptada, consentida y acatada por todos, es decir, una guerra declarada? ¿O una forma de negociación mediante un pacto de común acuerdo, regido por formas civilizadas de conducta, en donde no existe la negación de la dignidad humana? Dicho en otras palabras, ¿es lo contrario del terrorismo una situación de derecho donde, libre y espontáneamente, la ciudadanía acepta y colabora? ¿O habrá que situarse en el extremo opuesto y señalar que lo contrario del terrorismo es el pacifismo? ¿Y qué es el pacifismo? Según el Diccionario de la Academia de la Lengua, se entiende por pacifismo el conjunto de doctrinas encaminadas a mantener la paz entre las naciones. El terrorista quiere conseguir algo mediante el terror; el pacifista, por el contrario, mediante la paz.

A.1.9. Adjuntos: ¿Qué cosas, sucesos, actitudes, o procedimientos coinciden con el terrorismo? Es fácil señalar, con la historia en la mano, una serie de fenómenos coincidentes con el terrorismo: disturbios inesperados, violencia, sobresaltos, paralización general de las actividades ciudadanas, incertidumbre, desconfianza. Medidas arbitrarias de fuerza, amenazas. Destituciones, condenas, fusilamientos. Alzamientos en armas, desobediencia y desorden. Colapso general de las actividades públicas. Baste recordar lo sucedido en EE.UU. y en el mundo a partir del 11 de septiembre de 2001. Esta claro que hoy se habla de un antes y un después del 11 de septiembre.

A.1.10. Antecedentes: ¿Qué se produce con anterioridad al terrorismo? Propaganda, conciliábulos, confabulaciones, traiciones. Quiebra de las ideas fundamentales de orden, respeto y obediencia. Un descontento general y una alarmante virulencia en las relaciones humanas. Aquí es posible que relacionemos las ideas que se nos han venido ocurriendo en los puntos anteriores y quizá lleguemos a la conclusión de que los antecedentes que preceden y concurren con el terrorismo, pueden, a un mismo tiempo, servir para censurarlo como para justificarlo. En efecto, los disturbios en la ciudadanía que podrían condenar el terrorismo si se consideran como efectos suyos, pueden justificarlo si se consideran como causas suyas.

A.1.11. Consiguientes: ¿Qué fenómenos siguen al terrorismo? Aquí, como oradores, debemos meditar cuidadosamente, imparcialmente. Porque encontraremos a lo mejor que ciertos terrorismos han producido situaciones beneficiosas y acaso laudables; otras, en cambio, han dado resultados funestos. ¿Qué hay en el fondo? Es necesario que procedamos con rigurosa lógica e imparcialidad De todas maneras, debemos anotar todo, porque se trata de **documentarse bien y no de engañarse a sí mismo**. Debemos dejar aparte todo prejuicio o actitud preconcebida y anotar y ahondar cuanto se pueda en la averiguación del tema que nos corresponde exponer y defender.

En este punto conviene también advertir que como los consiguientes tocan ya casos concretos en la historia, la cuestión universal, "el terrorismo", se ha convertido en cuestión particular: este terrorismo, aquel terrorismo; estos fenómenos, aquellos fenómenos, etc., y, por lo tanto, deberemos aplicar a cada uno de estos casos los tópicos de la cuestión particular, que veremos más adelante y que son: Por qué, quién, dónde, cuándo y cómo. Así, si queremos estudiar el terrorismo islámico, debemos preguntar y estudiar a fondo porqué se produjo. Tal vez encontremos circunstancias exclusivas que lo justifiquen, pero que no nos permitan justificar en general todo terrorismo. Igualmente el quién lo hizo, en qué ocasión y de qué modo, nos darán mucha luz para afirmar mejor nuestro tema general.

A.1.12. Causas: ¿Qué es lo que produce el terrorismo? A veces encontraremos que se trata de una necesidad popular, un imperativo de la ciudadanía que necesita "salvarse" o conseguir derechos fundamentales para su existencia mediante dicho camino; otras veces veremos que es producto sólo de la ambición de unos pocos: de un caudillo o de un grupo; etc. Quizás lleguemos a establecer que hay épocas terroristas. El estudio de estos casos nos dará, seguramente, muchos puntos de apoyo interesantes.

Un aspecto que conviene aclarar, en este momento, es que las causas de un hecho no son los antecedentes de ese hecho. El antecedente es el fenómeno anterior al hecho, pero que no produce precisamente el hecho. Hacemos esta advertencia para distinguir este tópico, *causa*, del que ya examinamos.

A.1.13. Efectos: ¿Qué efectos han producido los terrorismos? ¿Es verdad que han solucionado los problemas que se proponían resolver? ¿Qué han ganado los terroristas con sus procedimientos? ¿Es posible reconocer en la historia de la humanidad que el progreso y el adelanto moral y material de algunos pueblos se apoya en una etapa previa de terrorismo? Aquí podremos hacer una serie de anotaciones de orden intelectual y emotivo de inapreciable valor para nuestro discurso. Del mismo modo conviene que anotemos los efectos de orden económico, político, internacional, etc.

Hechas todas estas anotaciones, a continuación hay que leerlas despacio, hay que meditarlas y "dejarlas reposar". Nuestro cerebro está ya en ebullición: el tema ha tomado un interés nuevo, se nos han abierto horizontes más amplios. Debemos dejar esto así y conversar con amigos, leer y meditar cuanto podamos alrededor de las ideas que los tópicos nos han sugerido. ¡Pero nada más! ¡Por ningún motivo debemos tener la ocurrencia de escribir frases para nuestro discurso!: **falta mucho todavía para que lleguemos a la realización de la forma que tendrán las frases y los pensamientos en el discurso**.

Una vez hecho lo anterior, y según el tiempo de que dispongamos para hablar, debemos resumir todas las anotaciones que hemos hecho anteriormente en un tema central.

¿Qué vamos a decir, por fin, del terrorismo?

Supongamos que, por gusto o bien por las exigencias de quienes nos van a oír, elegimos defender este tema: "El terrorismo es un fenómeno político que siempre termina acarreando el mal a los pueblos".

Entonces, ya tenemos nuestra proposición establecida. Ahora deberemos probarla, convencer al auditorio y persuadirlo para que jamás acepte el terrorismo

A.2. ***Cuestiones Particulares***:

Como dijimos, la cuestión particular dice relación a un caso concreto.

Como oradores, nos encontraremos muchas veces, dentro de cuestiones generales, con algunas cuestiones particulares, como en nuestro caso nos encontramos con los distintos tipos de terrorismo que han existido en el mundo.

Cuando esto nos ocurra, conviene siempre convertir la cuestión general en particular para agregar a los tópicos de la cuestión universal, los tópicos de la cuestión particular y ahondar así más en el tema estudiado.

Los tópicos de la cuestión particular son:

1º **Por qué**

2º Quién

3º Dónde

4º Cuándo

5º Cómo

A.2.1. ***Por qué***: Se trata de averiguar con esto la razón del acto o hecho concreto que estudiamos. Conviene averiguar si se produjo por impulso espontáneo; por raciocinio; qué ventajas se perseguían, qué males se procuraba evitar, de qué poder o fuerza se disponía, etc.

A.2.2. ***Quién***: Se estudia aquí a la persona que intervino en el hecho: debemos estudiar su familia, su ascendencia, sus parientes. En segundo lugar, su naturaleza: sexo, edad, su índole, su salud, su estado civil, su psiquis. En tercer lugar, su género de vida: educación, entre quiénes vive, si es ordenado, metódico, etc. En cuarto lugar, su fortuna: rico o pobre. En quinto lugar, sus hábitos: si es virtuoso, considerado, etc. En sexto lugar, sus pasiones: ira, amor, caridad, ambición, avaricia, etc. En séptimo lugar, sus aficiones: si es aficionado al deporte, al arte, a la ciencia, si tiene alguna especialidad, etc. En octavo lugar, sus hechos: lo que hace. En noveno lugar, sus casos, lo que le sucede. Y en décimo lugar, razonamiento: lo que dice.

Aplicando este cuestionario a las personas que intervienen en el hecho que estudiamos, encontraremos, seguramente, muchas fuentes de ideas.

A propósito, ¿cómo no recordar al respecto el caso de Bin Laden? ¿Acaso no nos sorprendió saber, por ejemplo, que se trataba de un ex agente de la CIA? ¿Acaso esta información no resulta relevante cuando se reflexiona sobre la "genialidad" de la estrategia utilizada por Bin Laden?

A.2.3. ***Dónde***: Las circunstancias de lugar podrán también ayudarnos a comprender mejor el tema que estudiamos.

A.2.4. ***Cuándo***: Igualmente la circunstancia de tiempo, época o momento en que realizó el acto.

A.2.5. ***Cómo*:** Por último, los antecedentes de la realización del acto, el modo como se hizo, la ocasión en que se realizó, etc., podrán servir.

Los tópicos deben aplicarse siempre, cualquiera que deba ser el género, la extensión, o las características especiales del discurso. Trátese de una conferencia o de un debate, es indispensable que el orador examine previamente los tópicos, universales o particulares que hemos señalado, para tener un conveniente conocimiento de su asunto.

De los géneros

Es sabido que hay varios géneros oratorios, en los cuales se agrupan las distintas clases de discursos.

Los principales géneros son, como se ha dicho, el Demostrativo, el Deliberativo y el Judicial.

No hay que olvidar esta división, porque cada género tiene sus especies distintas y sus normas especiales.

Para el principiante no es de interés, por ahora, esta clasificación.

Conviene sólo tener presente que, **cualquiera que sea la ocasión y extensión del discurso, siempre deberá aplicarse el procedimiento de preparación que vamos examinando**.

LOS ARGUMENTOS O ELEMENTOS DE CONVICCIÓN.

Llamamos argumentos a las **demostraciones** que el orador hace de las **ideas** o afirmaciones (o negaciones) que componen su discurso.

Ahora bien, en todo discurso persuasivo (ensayo, conferencia, debate, etc.), tales afirmaciones (o negaciones) se agrupan, principalmente, en el **Medio**, es decir, en las partes que denominamos *Confirmación* y *Refutación* del discurso.

Sin embargo, no hay que olvidar que también en el *Exordio* y en la *Peroración* el orador hace uso de afirmaciones o negaciones.

La forma que damos a estas demostraciones o pruebas es lo que se llama propiamente *argumento*.

De los tipos de argumentos

Desde el inicio conviene aclarar en este punto algo fundamental: el desempeño del orador supone el ejercicio de un **arte**. En efecto, existen muchas formas de argumentos, pero el orador es el único capaz de elegir el más apropiado para la ocasión. Los colores de todos los pintores son los mismos y, sin embargo, no hay dos iguales en la realización final. Las notas del pentagrama son siete; pero mediante el arte de la combinación los músicos obtienen posibilidades infinitas de diferenciación, y, por supuesto, ocasión de lucir su genio. Del mismo modo se comporta el orador.

A continuación, hablaremos sobre las formas elementales de la argumentación, formas que, insistimos, siempre el orador podrá variar, cambiar, crear si quiere (por ejemplo, en cuanto al orden y la relación de sus argumentos).

Lo primero que hay que señalar en este punto es que **el *argumento oratorio* debe ser diferente al *argumento dialéctico***.

¿Por qué? Simplemente porque el público no tiene el interés, el entusiasmo, la pasión que a uno lo embarga en relación con su tema.

En efecto, el estudio de nuestro asunto, las ocurrencias que hemos tenido, las novedades que hemos encontrado, la excitación de la meditación repetida, todo ello hace que nosotros estemos profundamente comprometidos con el tema. Y precisamente, uno de los errores más graves es no tomar en cuenta el hecho de que el público no está poseído por un entusiasmo semejante. Cuando no se considera este hecho, los oradores creen que basta con exponer, demostrar y enunciar las cosas para que el público ardorosamente asienta. Esto constituye, sin duda alguna, una lamentable equivocación. Jamás hay que enfrascarse en un asunto, amontonando pruebas a pruebas, hilando párrafos a párrafos, con la seguridad de que se dicen cosas memorables e interesantes.

Por lo tanto, hay que poseer un tacto muy fino para no ser magistral e impertinente con el público. En el caso de una conferencia o un debate, nunca hay que olvidar que se está frente a una reunión pública y no ante una academia.

Argumentos dialécticos

Son los argumentos destinados a probar una afirmación o negación (Proposición) sin más fin que el de probar. Carecen de todo adorno y movimiento afectivo.

Sirven al orador de estudio, ejercicio y base para desarrollar sus argumentos oratorios.

No deben usarse sino cuando su forma concisa y perentoria puede servirnos, en un caso dado, para dar esa sensación de remate o cierre. Cualquier otro uso es contraproducente.

La forma dialéctica por excelencia es el silogismo: Una afirmación o negación se prueba por otra que coincide con ella en una tercera, que está aceptada o demostrada. Veamos un ejemplo.

Tomemos nuestra proposición inicial: "El terrorismo es odioso". Se prueba:

a) Lo que atenta contra la libertad es odioso;

b) El terrorismo atenta contra la libertad;

c) Luego, el terrorismo es odioso.

Está aceptado o se acepta sin rechazo a) que es odioso lo que atenta contra la libertad. Por lo tanto, la relación que con ello tiene el terrorismo, en cuanto atenta contra la libertad, nos obliga, en cierto modo, a aceptar lo que quería probarse: "El terrorismo es odioso".

Dos cosas iguales a una tercera son iguales entre sí.

Si fuera necesario, se prueba cada una de las afirmaciones: a) y b) para que la relación quede más firme y evidente.

De esta manera, con la dialéctica se puede seguir probando, por nuevas relaciones con cosas aceptadas, que "el terrorismo es odioso". Recordemos nuestro primer ejercicio:

1. a) Lo que atenta contra la libertad es odioso;
   b) El terrorismo atenta contra la libertad;
   c) Luego, el terrorismo es odioso.

Veamos otras posibilidades:

2. a) Lo que necesita de la traición y la violencia para imponerse es odioso;
   b) El terrorismo necesita de la traición y la violencia para imponerse;
   c) Luego, el terrorismo es odioso.

3. a) Lo que viola y desconoce las leyes constitutivas de un país es odioso;
   b) El terrorismo viola y desconoce las leyes constitutivas de un país;
   c) Luego, el terrorismo es odioso.

4. a) Lo que produce alarma y desconcierto económico es odioso;
   b) El terrorismo produce alarma y desconcierto económico;
   c) Luego, el terrorismo es odioso.

Y así sucesivamente, cada una de las ideas que nos dieron los tópicos las podríamos argumentar.

Ahora bien, hay que insistir en que se trata, sin duda, de un trabajo útil (sumamente útil), para formalizar y armar nuestra argumentación, pero inadecuado para presentarlo así al público. En verdad, no hay público (o lector) que aguante o resista esa cadena de argumentos.

Lo anterior significa algo muy curioso si se piensa detenidamente: con la pura inteligencia perdemos al público.

¿Cuál será la razón de esto? Que el hombre no sólo piensa, sino también siente, se conmueve, se emociona. El orador que sólo quiere convencer, pierde su tiempo. Recordemos que una sola imagen, una sola impresión puede echar por tierra mil argumentos.

Hay que tener siempre presente las características de esa figura que llamamos público. El público es un ser que se cansa con mucha facilidad y cuya atención es, por lo general, efímera. Jamás hay que olvidar esto, ya que a él está dirigido nuestro discurso; jamás hay que olvidar que dependemos absolutamente de él.

Por lo tanto, si no hay una preparación previa, los argumentos que presentemos al público durante una conferencia o debate tenderán a entrar por un oído de éste y a salir rápidamente por el otro.

En otras palabras: el argumento no vale nada si primero no se ha trabajado con las emociones del oyente. Por ende, el camino correcto es el siguiente: hay que preparar emocionalmente al público, es decir, se necesita darle al argumento su forma oratoria.

Argumentos oratorios

El argumento dialéctico (que vimos recién en el punto anterior) es impersonal, monologante. No se dirige a nadie en particular; en cambio, el argumento oratorio debe ser una continua conversación y debe tener la misma movilidad y frescura que aquélla. Sin embargo, ello no significa que no esté claramente estructurado. De ello hablaremos en las siguientes líneas, en donde presentaremos y analizaremos las partes en que se divide el argumento oratorio:

Partes del argumento oratorio

a) Premisa.
b) Razón.
c) Ilustración.
d) Amplificación.
e) Conclusión.

a) Premisa:

Es la afirmación o negación que queremos poner como iniciación del argumento.

Hemos dicho "queremos poner", porque en esto no hay ni debe haber regla fija: la variación que debemos dar al discurso será la que nos oriente a empezar un argumento en una forma y otro, en otra.

Si volvemos a nuestro ejemplo modelo, el argumento 1 ["a) Lo que atenta contra la libertad es odioso; b) El terrorismo atenta contra la libertad; c) Luego, el terrorismo es odioso".], podemos empezarlo por cualquiera de las premisas: a), b) o c).

Si escogemos a), la Premisa será: "Lo que atenta contra la libertad es odioso".

b) Razón:

Es el porqué de la premisa; como lo dice su nombre, la razón por la cual "lo que atenta contra la libertad es odioso".

c) Ilustración:

En esta parte se **demuestra la Razón** no con razonamientos, sino con a) **autoridades**; b) **ejemplos**; c) **símiles**; d) **fábulas**, etc.

Recapitulemos:

1. La Premisa tiene interés porque es una afirmación o negación nueva que incita - que debe incitar - la curiosidad del auditorio.
2. La Razón, por su carácter intelectual, va cansando, naturalmente, al auditorio. Es un trabajo que le imponemos, en que debe pensar y entendernos. Vamos corriendo el riesgo de que se canse y se aburra. Para evitar esto recurrimos a la Ilustración.
3. La Ilustración nos permite demostrar la Razón y mantener despierto el interés o atención del público mediante una serie de recursos: citas de autores, ejemplos, símiles, fábulas, chistes y todo cuanto venga a corroborar y comprobar nuestro aserto.

d) Amplificación:

Amplificar es pintar vivamente, poner ante los ojos del auditorio **un caso, un suceso, una persona o un ser**, que impresione por su veracidad al público, lo alivie de su trabajo de atención, lo prepare para recibir con agrado la Conclusión.

e) Conclusión:

Aquí cerramos el argumento y **dejamos establecido lo que queríamos probar**, es decir, la Premisa.

A continuación, ofrecemos una aplicación de la argumentación oratoria a nuestro ejemplo modelo.

Aplicación de la argumentación oratoria a nuestro ejemplo modelo

Premisa: "Lo que atenta contra la libertad es odioso".

En nuestro argumento no debemos decirlo así, tan resumido y de pronto, porque nos exponemos a no ser entendidos o comprendidos.

Lo que debemos hacer en realidad es llamar la atención del oyente y conducir su pensamiento para que "él mismo diga la Premisa, como si fuera ocurrencia propia".

Ejemplo: "Es difícil que exista algo más importante para el hombre que la libertad. La riqueza, la salud o la vida, son, sin duda, fundamentales, pero jamás alcanzan el valor de la libertad. Un hombre puede renunciar, por ejemplo, al dinero; puede incluso llegar a perder la salud o, más aún, él mismo entregar su vida por un ideal; y siempre en estos casos se sentirá como un hombre y actuará como tal. En cambio, ¿qué es un ser humano cuando pierde su libertad? ¿A qué se reduce? ¿Puede alguien decirme cómo se siente un individuo al que se le ha quitado por completo su capacidad de decidir y de actuar según sus convicciones o sentimientos? ¿Acaso hay algo más terrible que la privación de la libertad? Sin duda que no. Por eso, todo lo que atenta contra la libertad nos resulta siempre odioso".

Razón:

Una vez expuesta la Premisa, necesitamos ahora, en la Razón, decir por qué.

Ahora bien, el paso de la Premisa a la Razón supone una transición. En este punto conviene estudiar seriamente las frases más adecuadas para realizar estas transiciones sin cortar el hilo del discurso, sin repetirse y, ojalá, hacerlas con elegancia. He aquí una lista de las más importantes:

1. *En efecto*
2. *Efectivamente*
3. *Cierto*
4. *Ciertamente*
5. *Sin duda*
6. *Sin duda alguna*
7. *Así es*
8. *Analicemos esto*
9. *Veamos*
10. *Cómo no*
11. *Es evidente*
12. *Está claro, etc.*

Aquí podríamos decir: "En efecto, la vida del hombre puede experimentar altos y bajos: el rico de hoy puede ser el pobre de mañana; el que está sano, puede sufrir más tarde una enfermedad; el que hoy goza de la vida puede tener que entregarla mañana. Sólo la libertad nos queda como sustento y consuelo frente a estos males. Sólo ella nos alienta, pues somos ante todo personas libres y, aunque sumemos desdichas a desdichas, nuestra dignidad queda a salvo, precisamente gracias a ello. Pero cuando uno deja de ser libre, ya sea por haber caído en la esclavitud, o bien en una prisión, o bien por miedo o terror a sufrir una desgracia o un castigo tremendo, entonces uno pierde su condición humana, en la medida en que ha sido destruida su dignidad".

Ilustración:

El cuadro descrito hasta el momento está algo recargado de emociones fuertes. La Ilustración procura no dañar ese estado de ánimo con una insistencia majadera. Sería, sin duda alguna, un error.

Por este motivo, el orador aquí debe pasar, para gran alivio del oyente, a algo sucedido, o a un ejemplo, o recurrir a citas, etc.

Ejemplo: "Un día paseaba Alejandro Magno por sus dominios. Siempre que caminaba, la gente le pedía favores o beneficios, y Alejandro se los concedía de muy buena gana,

ya que le agradaban los halagos que recibía de vuelta. De pronto le llamó la atención un hombre medio desnudo y miserable, sin más habitación que un tonel. Se acercó a éste y le dijo: 'Buen hombre, eres el único que no ha pedido nada. ¿Qué quieres? Pide y te lo daré: ¿quieres ciudades, fortuna, honores?' Y Diógenes, que así se llamaba aquel hombre, con un brillo especial en la mirada, le respondió: '¡Sólo quiero que no me quites el sol!' ¡Estupenda respuesta! Todo era odioso para aquel hombre si había de conseguirlo al precio de su libertad: todo lo daba, a cambio, por conservarla".

En esta parte el orador debe sacar provecho de sus conocimientos, de su erudición e ingenio. Sin embargo, la cita oportuna y adecuada, o el ejemplo preciso, o el chiste apropiado, son algo tan personal, que no se puede enseñar.

Lo que sí puede hacer el orador en este punto es investigar. Con poco trabajo, sin duda, podrá encontrar opiniones autorizadas sobre la libertad; o bien sucesos memorables, fábulas, etc. Y éste es, precisamente, el lugar para colocarlos.

Amplificación:

Esta parte, por su importancia, debemos estudiarla separadamente.

Se amplifica por a) enumeración y b) comparación.

Amplificación por enumeración:

Consiste en presentar el asunto, vivamente representado.

Los elementos de esta especie de amplificación son:1) **antecedentes**; 2) **concomitantes**; 3) **consiguientes**; 4) **causas**; 5) **efectos**.

1. Antecedentes:

Son los elementos que anteceden al hecho que queremos amplificar. Pero ¿cuál es este hecho?

Siguiendo con nuestro ejemplo, convendría en este punto introducir la segunda premisa del argumento lógico que sirve de base a nuestro argumento oratorio. Recordemos el argumento lógico:

a) Lo que atenta contra la libertad es odioso;

b) El terrorismo atenta contra la libertad;

c) Luego, el terrorismo es odioso.

Si vamos a introducir la segunda premisa (“El terrorismo atenta contra la libertad”), deberíamos elegir un caso de acción terrorista (puede tomarse como base el testimonio de un personaje testigo o víctima), que impresione por su veracidad al público, y pintarlo vivamente.

Para amplificar el caso mediante el recurso aquí propuesto, deberíamos exponer los antecedentes, es decir, en qué consistía la vida de la gente o del personaje protagonista antes del atentado.

2. Concomitantes:

Corresponderían a los elementos que coinciden con el atentado. Aquí deberíamos narrar y describir las crudas escenas que se vivieron durante el atentado. Por ejemplo:

"La gente corría asustada, los heridos se quejaban, todo era confusión. Muchos gritaban y se lamentaban. La sensación de impotencia era total".

3. Consiguientes:

Correspondería, en nuestro ejemplo, a la descripción del estado de la población después de algunas horas del atentando. Por ejemplo:

"Las calles solitarias. Las puertas de las casas están cerradas. Nadie se atreve a salir por temor a perder la vida: en cada auto o maleta hay una bomba, y en cada sombra, un terrorista".

4. Causas:

Como su nombre lo indica, aquí amplificamos por las causas del hecho.

Puede ser causa formal, esencial, instrumental, próxima, remota, etc.

Lo típico en el caso de un acto terrorista es una causa instrumental. Aquí deberíamos hablar sobre las declaraciones que hacen normalmente los mismos terroristas y presentar sus argumentos.

5. Efectos:

Son las consecuencias inmediatas del hecho. En este punto conviene señalar que siempre un acto terrorista tiene consecuencias importantes. Basta recordar sólo lo que se ha dicho después del atentado del 11 de septiembre de 2001.

Conclusión:

Una vez desarrollado el argumento, se cierra con la Conclusión. En ésta se juntan los términos del raciocinio y se hace la demostración final: "el terrorismo es odioso porque atenta contra la libertad".

Terminado el primer argumento se debe pasar al segundo, indicando por las pausas, los ademanes y la frase de transición, que iniciamos uno nuevo.

Por ejemplo: "Avancemos un poco más", "veamos ahora un nuevo aspecto del asunto", etc.

En esta secuencia de argumentos, el orador debe tomar la precaución de advertir al público que será "brevemente", "para terminar pronto", etc.

En resumen uno, dos ,tres o más argumentos, desarrollados en la forma dicha, se agruparán para formar el Medio del discurso: *Confirmación* y *Refutación*.

La Retórica:

Se denominan así porque son formadas por combinaciones de palabras o frases.

Su misión es adornar el estilo y hacerlo más fluido y elegante. Se usan en cualquier parte del discurso(exordio, medio, peroración),nada más que como ornamentos. Sin embargo ,tienen también un contenido intelectual o emocional que le da una fuerza nueva sobre su función ornamental. En su uso conviene tener presente:

a)deben ser asimiladas por el orador. Dicho de otra manera, deben familiarizarse con ellas, de manera tal que lleguen a sus labios sin buscarlas ,ni mucho menos colocarlas a contrapelo en las oraciones. Siempre se nota la figura que fue colocada y no nacida en el discurso espontáneo. El orador que lo hace así, se acredita de preciosista y pierde, por lo tanto ,todo su mérito .No olvidemos que el público no tolera, bajo ningún aspecto, la presunción en un orador ,ni nada que parezca una preparación cuidadosa Por ello, es bueno recalcar que primeramente un discurso es un diálogo, pero también una controversia y, por ende, los oyentes exigen igualdad de condiciones entre ellos y el orador;

b)no se deben abusar de las figuras de dicción, ya que son demasiados evidentes;

c)debemos ejercitarlas constantemente, ya sea escribiéndolas y/o repitiéndolas con frecuencia, para así descubrir sus ocultas funciones y poder usarlas adecuadamente.

LOS ADORNOS O MEDIOS DE AGRADAR

1. FIGURAS DE DICCIÓN

I. Por Adición o Supresión.

1.-**DISYUNCIÓN** :se produce suprimiendo la conjunción entre las palabras. Tiene importancia cuando deseamos apurar una conclusión, mostrar el apresuramiento ,lo ineludible ,etc. Ejemplos:

"**Vine ,vi, vencí"**

"El tirano no admite defensas, ni razones: piensa, ordena, ejecuta"

2.-CONJUNCIÓN: es lo contrario a la figura anterior .Con ésta queremos dar lentitud a la oración ,o simplemente insistir en alguna cosa o señalar su magnitud. .Ejemplos:

"**Y caía la tarde lentamente, y se ocultaban las aves en sus nidos, y la sombra se derramaba en silencio, y se callaban los ruidos, y todo parecía sumirse en la quietud del crepúsculo"**

"Y el ruido de las armas y los tambores, y el relincho de los caballos, y las voces del mando, y el choque de las espuelas de hierro y bagajes daba temor y entusiasmo a la vez"

II. Por Repetición

INICIAL: la misma palabra repetida al iniciar las oraciones .Sirve esta figura para insistir y dar más fuerza a la expresión. Ejemplos:

"**Aquí debemos insistir, aquí meditar, aquí avivar la memoria y aquí, finalmente, ser sinceros con nosotros mismos"**

"¿No me lo agradeces? ¿Quién te ayudó cuándo estabas necesitado? ¿Quién te dio consejos amistosos? ¿Quién te convidó a su casa, sino yo ,con todo desinterés y buena voluntad?"

REPETICIÓN FINAL :la palabra se repite al final de las oraciones y sirve para darle emoción al pensamiento. Ejemplos:

"**En las horas alegres te recuerdo ;en las horas tristes te recuerdo ;cuando piensas en mí te recuerdo, y siempre y en todas partes te recuerdo"**

"Hemos visto los males de la dictadura, ¿qué haremos? Consideramos la ambición que la provoca, ¿qué haremos? Nos ha alarmado la suma de males y disturbios que produce, ¿qué haremos? Hemos sentido vergüenza ante la degradación que acarrea a los pueblos, ¿ qué haremos?"

REPETICIÓN DOBLE: es una reunión de las figuras anteriores :se repite en las oraciones, a la vez ,en la primera y en la última palabra. Ejemplo:

"¿**Dónde encontraremos tranquilidad, si caemos en los sobresaltos de la dictadura? ¿Dónde buscaremos la libertad, si somos esclavos de la dictadura?"**

REPETICIÓN EN CADENA: la última palabra de una oración ,inicia la siguiente, a veces con variaciones de tiempo, cuando es verbo .Ejemplo:

"**Su primer pensamiento fue de ambición, la ambición despertó en él la codicia, la codicia lo empujaba a la conquista del poder y el poder lo cegó en una vana gloria desmedida"**

REPETICIÓN INVERTIDA: repetición de las mismas palabras de una oración, en otra, pero en orden invertido. Ejemplo:

"**Prefiero la tranquilidad sin el dinero, que el dinero sin la tranquilidad"**

REPETICIÓN INTERIOR: se repite la misma palabra dentro de la oración. Ejemplo:

"**No dejes que te mate la ambición, la ambición que tantos males ha causado"**

REPETICIÓN EN PARÉNTESIS: la primera y la última palabra de una misma oración, son iguales. Ejemplo:

"**Tonto es el que se ríe del tonto"**

NOTA: como se puede apreciar, todas las figuras precedentes son de repetición que manejadas con acierto y criterio pueden ser útiles para el orador en cualquier parte de su discurso.

III. Por Semejanza

Se forman con palabras parecidas ,ya sean en sonidos, en elementos gramaticales o en significados.

Semejanza del Sonido: ésta se puede producir por:

LETRAS: se pretende con esta figura una armonía imitativa mediante el uso de ciertas letras, de acuerdo con la característica de cada una. Así la R nos dará una sensación de fuerza o dureza; la L de deslizamiento; la U de profundidad; la A de extensión, etc. Con mucha práctica y cuidado el orador puede dar estas distintas impresiones, repitiendo las letras respectivas en cada oración. Ejemplos:

"El ronco retumbar del trueno"

"El dulce silbar del labio"

"La ancha amplitud del mar".

SONIDO FINAL: se procura con esta figura insistir en algunas ideas o sentimientos mediante el sonido igual o parecido del final de la oración. Ejemplo:

"**Busqué por todas partes y no te encontré; oí por todos lados y no te escuché**"

SIGNIFICADO EQUÍVOCO: se produce cuando la palabra tiene un sonido igual, pero un significado distinto. Algunos de ellos son:

SIGNIFICADO DISTINTO CON SONIDO PARECIDO:

"**No te miro ,sino que te admiro"**

"No la quiero, sino que la adquiero"

DE TERMINACIÓN Y SEMEJANZA.

"**El hombre propone y Dios dispone"**

SEMEJANZA GRAMATICAL:

"**Si tienes corazón para sentirlo y ojos para llorarlo".**

SEMEJANZA CON LA SINONIMIA:

“No basta mirarlo , es necesario verlo”

2. FIGURAS DE PENSAMIENTOS

Estas figuras, de mucho más valor y nobleza que las anteriores ,tienen por objeto dar valor y realce a los pensamientos, presentándolos en una forma resumida, elegante y sorpresiva. Se pueden clasificar en:

I.-FIGURAS LÓGICAS : Sirven para instruir y convencer

ANTÍTESIS: consiste en presentar dos o más pensamientos en contraste para hacer resaltar uno de ellos Esta figura es de uso frecuente en los oradores y posee un gran efecto en el auditorio. Por ello, debe ser estudiada con muchísimo cuidado, para así poder sacarle el máximo provecho. Ejemplos:

“**Yo lloro, mientras tú ríes”**

“En tu liberalidad, encuentro mi vergüenza”

Existe un clásico ejemplo al respecto. Se trata del discurso que hace Marco Bruto, después del asesinato de César, escrito por Quevedo, y como se verá está recargado de esta figura:

“**Ciudadanos de Roma, las guerras civiles de compañeros de Julio César os hicieron vasallos, y esta mano de vasallos os vuelve compañeros. La libertad que os dio Junio Bruto contra Tarquino os da Marco Bruto contra Julio César; de este beneficio no aguardo vuestro agradecimiento ,sino vuestra aprobación. Yo nunca fui enemigo de César, sino de sus designios: antes tan favorecido ,que en haberle muerto fuera el peor de los ingratos, si no hubiera sido el mejor de los leales: No han sido sabedores de mi intención la envidia ni la venganza. Confieso que César, por su valentía, por su sangre, y su eminencia en el arte militar y en las letras, mereció que le diese vuestra liberalidad los mayores puestos; mas también afirmo que mereció la muerte, porque quiso, antes tomarlos con el poder de darlos ,que merecerlos ;por esto no le hemos muerto sin lágrimas. Yo lloré lo que él mató en sí que fue la lealtad a vosotros y la obediencia a los padres. Pompeyo dio la muerte a mi padre; y aborreciéndole como a homicida**

suyo ,luego que contra Julio en defensa de vosotros tomó las armas ,militó en sus ejércitos, y en Farsalia me perdí con él. Llamome con suma benignidad César ,prefiriéndome en las honras y beneficios a todos. He querido traeros estos dos sucesos para que veai que, ni en Pompeyo me apartó de vuestro servicio mi agravio, ni en César me grajearon contra vosotros las caricias y favores. Murió Pompeyo por vuestra desdicha; vivió César por vuestra ruina; matele yo por vuestra libertad. Si esto juzgáis por delito, con vanidad lo confieso si por beneficio, con humildad os lo propongo. No temo el morir por mi patria; que primero decreté mi muerte que la de César. Juntos estáis y yo en vuestro poder: quien se juzgare indigno de mi libertad que le doy arrójeme su puñal, que a mí me será doblada gloria morir por haber muerto al tirano. Y si os provocan a compasión las heridas de César, recorred todas vuestras parentelas y veréis como por él habéis degollado vuestro linaje ;y los padres con la sangre de los hijos, y los hijos con la de sus padres, habéis manchado las campañas y calentado los puñales. Esto que no pude estorbar, y procuré defender, he castigado. Si me hacéis cargo de la vida de un hombre, yo os le hago de la muerte de un tirano. Ciudadanos, si merezco pena, no me la perdonéis; si premio, yo os le perdono"

PARADOJA: tiene cierto parecido con la antítesis, pero aquí el contraste es sólo aparente puesto que en lo medular no existe tal situación. Ejemplos:

"**Estoy cansado de no trabajar"**

"El avaro es pobre en medio de sus riquezas"

"Cuando supe que mi mal no tenía remedio, encontré remedio para mi mal".

GRADACIÓN: junta pensamientos en orden ascendente o descendente ,con el propósito de aumentar o disminuir su importancia. Ejemplo:

"**Censurable es la ambición, pero es mucho más la avaricia, y más aún la usurpación del poder. ¿Qué será la dictadura, síntesis de todos aquellos vicios?"**

SENTENCIAS: exclamación final y resumida, que confirma lo dicho. Ejemplo:

"**Se veían los hombres entregados a la molicie y las mujeres al exceso: nadie se acordaba ya de su pasada grandeza ni de su dignidad humana. ¡tan miserable es la influencia de la esclavitud!"**

3. FIGURAS DESCRIPTIVAS

Sus funciones principales son deleitar

Como su nombre lo indica ,sirven para describir o pintar ,y pueden considerarse incluidas en la amplificaciones un gran recurso oratorio y que gusta mucho el auditorio ,ya que no lo hace pensar profundamente y le sirve de respiro para las partes más densas de su discurso. Conviene distribuirlas a lo largo de todo el discurso. Entre las principales, destacaremos:

CUADRO: pintura viva de un hecho.

DESCRIPCIÓN: lo mismo expresado anteriormente, pero más amplia y extendida.

RETRATO: descripción de un hombre o animal, sobretodo en cuanto al carácter.

PROSOPOGRAFÍA: la misma anterior, en cuanto a las características externas.

CARÁCTER: descripción, en general, de una clase de personas: dictadores, gobernantes ,sabios, etc.

PARALELO: descripción de dos o más sujetos , comparados entre sí.

TOPOGRAFÍA : descripción del lugar.

DEFINICIÓN: descripción de la naturaleza y propiedades de un objeto.

4. FIGURAS PATÉTICAS.

Sirven para excitar los afectos, y su finalidad es conmover

Las principales son:

SUSTENTACIÓN : provoca el interés y la curiosidad, mediante la suspensión de lo que se va a decir, a través de una serie de preguntas, a las que el mismo orador contesta "con otra cosa". Ejemplo: En lugar de decir:

"**Andrés robó a su padre un millón de pesos". diremos:**

"¿Qué hizo Andrés, con su padre?

¿Acaso, buscó médicos para mejorar su vejez cansada? ¿Tal vez, le proporcionó distracciones que aliviaran sus ocios enfermos? ¿Seguramente, le proporcionó rentas, que hicieran más livianas sus cargas de familia? 'O, sin duda, ya que no podía otra cosa, entretuvo sus horas calladas, con relatos sabrosos o amenas consideraciones? ¡Oh, no, no! ¿Pues qué hizo? Le robó un millón de pesos, defraudó sus pobres economías".

APÓSTROFE: consiste en suspender el desarrollo natural del discurso, para dirigirse , ya sea al auditorio, a un solo oyente o alguna otra persona u objeto. Ejemplo:

"**Es imposible olvidar los primeros años de la infancia, los sucesos de aquella edad feliz. ¡Oh, casa de mis padres, tú me entiendes!, tú me recibes aún, con la misma vieja cordialidad de antaño: entre tus paredes, me encuentro de nuevo"**

EXCLAMACIÓN : parecida a la anterior, en cuanto interrumpe el hilo de los pensamientos, pero sin dirigirse a nadie. Ejemplos:

"**Quisiera hablaros de la libertad... ¡Oh, bien sé que no podré dar a mi pensamiento la serenidad que necesito! ¡Qué desgracia! ¡Qué horrible desgracia, tener que hablar de ella, ahora que la hemos pedido!"**

CORRECCIÓN: Es la substitución de un pensamiento o palabra, por otros, ya sea porque lo creemos muy fuerte, ya muy débil.

"**Quisiera hablar de este abuso; perdonad, de este atrevimiento".**

"**Es necesario insistir... ¡qué digo!, obligar".**

HIPÉRBOLE**:** Se exagera para conmover más o convencer mejor.

"Todo el mundo dice lo mismo".

"Todo el día te he estado esperando".

"Temblaron las piedras".

PROSOPOPEYA: Figura muy en uso y de gran efecto.

Consiste en dar vida y personalidad a cosas que, naturalmente, no la tienen.

"**La mentira sabe disfrazarse de verdad".**

"Llévanos a enterrar tu silencio".

"O bien (de la misma canción) con cuerdas de cien guitarras, me trencé remordimientos".

"Caminos, donde sólo vive la soledad".

RETICENCIA: Dejar en suspenso, la expresión o el pensamiento, de manera que el oyente lo complete.

"**Les voy a decir algo que los llenará de espanto... pero, no; dejémoslo por ahora".**

En la conversación corriente, "Mira que si faltas.... ya sabes".

INTERROGACIÓN : Su nombre lo indica: preguntar sin esperar una respuesta.

"¿**Quién más grande que él?"**

"¿Quién más sabio que él?"

“¿Quién más prudente?”

En resumen, se habrá visto que todas estas figuras buscan el mismo objeto y pueden resumirse en una palabra: “contraste”.

Todas ellas sorprenden al oyente con algo inesperado.

5. FIGURAS OBLICUAS

Sirven para decir algo sin riesgo a la censura.

ALUSIÓN

Se recuerda un suceso, una persona o una cita, por medio de la cual damos al hecho que comentamos un significado que no queremos darle claro y específicamente.

Así, nos referimos al “**perro del hortelano**”, para aludir a quien lo quiere todo para sí.

(El perro del hortelano, que no come ni deja comer).

“**Sus hijas son como las hijas de Helena**”.

(Es sabido que eran tres y que ninguna era buena).

“**Un elefante blanco**”, etc.

ATENUACIÓN

Con la cual se atenúa una cosa con

“**No está mal**”.

(Para no decir que es bueno).

“**Tan así que lo han de ver**”

(Para no darle una calificación más dura).

PERÍFRASIS

Rodeo o circunloquio.

Con ésta también se aumenta o disminuye.

Disminución: “**No hablemos más**”, en lugar de “¡**cállense**!”

"**Distrajo fondos**" (por no decir que se los robó).

Aumento: "**Pisoteó mi dignidad**" (por no decir que me insultó).

PRETERICIÓN

Fingir que no se puede o no se quiere decir lo que en realidad se está diciendo.

> "**No pudo decir lo que sucedió; deberé callar las ofensas que le hizo, la forma grosera como asaltó la casa; los gritos que daba la infeliz**".

DUBITACIÓN

Se finge perplejidad en cuanto a lo que se dirá.

> "¿**Qué diré primero? ¿Por dónde empezaré? Podría considerar los males de la dictadura, o sus efectos, o su ignominia. Quizás fuera mejor indicar sus causas**", etc.

La dubitación y preterición tienen mucha fuerza en el principio de los argumentos, pues dan a entender que el orador conoce muy bien su tema y está muy seguro en sus opiniones, tanto que no sabe qué decir primero y aun puede callar muchas cosas para atender a lo principal.

IRONÍA

Decir lo contrario de lo que se piensa, de varios modos: echándose la culpa de otros o dando a él las alabanzas que nos corresponden:

> **"Tú que eres tan inteligente, dime qué debo hacer. Tú que no te equivocas nunca**", etcétera.

Parodiando el tono o los ademanes de otro, con cierta burla.

Estas figuras deben usarse con mucha cautela o, si es posible, no usarse.

El orador no debe necesitar recurrir a la ironía, ni mucho menos a la ofensa de lo que censura o combate.

El auditorio, por regla general, ni tolera, ni agrade estas actitudes, ya que lo percibe como persona que no acepta las normas oratorias.

La Partes del Discurso.

El discurso se divide en tres grandes partes: **principio, centro y fin.**

I. ***Del principio***: Esta parte se compone de dos partes a su vez, que son: **exordio y proposición.**

El exordio tiene por objeto preparar el ánimo de los oyentes y disponerlos para que nos escuchen con atención, docilidad y benevolencia.

Es indispensable y debe ser trabajado con mucho cuidado y precaución.

Por ahora conviene tener presente una regla de carácter general:

"**El orador debe suponer, siempre, que el auditorio está dispuesto en su contra**".

Por lo tanto, no crea nunca que cuenta con la atención, docilidad y benevolencia del auditorio.

Éste no pierde nunca la conciencia de su superioridad, ni olvida jamás que él, en cierto modo, tolera la presencia del orador.

Por otra parte, su atención es sumamente deleznable y difícilmente dura más allá de cinco minutos. El orador debe estar continuamente solicitándola y provocándola.

Esto se hace muy difícil si la primera impresión no le satisfizo.

La segunda parte del principio es la proposición. También es indispensable, porque si el auditorio no conoce claramente el propósito del orador o el objeto de que va a tratar, no puede seguirlo. Toda exageración es poca en lo que se refiere a señalar y proponer muy claramente el tema del discurso. Por esto, la proposición general debe presentarse dividida en la forma de ser desarrollada en el discurso.

II. ***Del centro*.** Esta parte se compone también de dos partes integrantes: **confirmación y refutación**.

En **la primera** se agrupan los argumentos que tienden a demostrar la proposición que hemos hecho al principio.

La segunda o refutación, resume y considera las objeciones que se pueden hacer a nuestra proposición, y que las habremos sacado también de nuestros tópicos.

III. ***Del fin***. Igualmente, esta parte se divide a su vez en dos: **resumen** y **peroración.**

En el resumen juntamos en forma compendiada todas las conclusiones de los argumentos que dimos en la confirmación y declaramos que nuestra proposición ha sido plenamente comprobada por nosotros.

Con lo anterior, hemos logrado disponer convenientemente el ánimo del auditorio y convencerlo de lo que nos proponíamos; hace falta ahora persuadirlo, esto es, mover sus afectos y sus pasiones de manera que se sienta fuertemente inclinado, no solamente a creer, sino también a hacer y defender lo que nosotros queríamos.

Éste es el objeto de la peroración.

Orden de la preparación

A su tiempo censuramos el procedimiento de empezar el discurso por la primera palabra. Ahora podemos afirmar que el exordio o iniciación del discurso es lo último que se hace, para que así el orador pueda conocer primero el tema en todos sus detalles y escoger con pleno conocimiento de causa las ideas y sentimientos relacionados con su tema, que mejor pueden servir para conseguir el objeto del exordio.

El orden de preparación es el siguiente:

a) **Primero**, la aplicación de los tópicos, las notas profusas que dichos tópicos provoquen. Con ellas a la vista, se separan las ideas favorables de las desfavorables y se forman dos grupos: las favorables para la confirmación y las desfavorables para la refutación; de las notas favorables agrupadas para la confirmación se extrae la proposición ; establecida loa proposición se divide en tantos argumentos conoce quiere, los que se desarrollarán en su forma oratoria como premisa, razón, ilustración, amplificación y conclusión.

b) En **segundo** lugar, y ya dispuesta la confirmación, hacemos el resumen y después de una detenida consideración sobre lo que tenemos dicho, hacemos la peroración.

En **tercero** y último lugar, procedemos a desarrollas el exordio o principio de nuestro discurso.

Duración de las partes

El discurso puede tener la extensión que se quiera, de acuerdo, naturalmente, con el tiempo de que se disponga, la capacidad del auditorio y el lugar donde se hace.

Sin embargo, todo discurso y cualquiera que sea su extensión debe tener sus partes perfectamente equilibradas y siempre en proporción.

La regla es la siguiente:

"**La confirmación (sumada a la refutación, cuando la haya) debe llenar los cuantos sextos del tiempo de que se dispone; el resumen y peroración, un sexto, y el exordio, un sexto":**

Así, un discurso que deberá durar media hora, se distribuirá en esta forma:

Exordio	5 minutos
Confirmación	20 minutos
Peroración	5 minutos.

Cuando la duración del discurso sea de una hora o más conviene dividirlo en dos, tres o cuatro partes, según la duración, de media hora cada una.

En este caso, cada media hora deberá tener un exordio, confirmación y peroración propias.

Quedaría así:

Primera Parte

Exordio	5 minutos
Confirmación	20 minutos
Peroración	5 minutos.

Segunda Parte

Exordio	5 minutos
Confirmación	20 minutos
Peroración	5 minutos.

Quedará a voluntad del orador decirlas seguidas o suspender la dicción entre ambas partes con un intervalo de 5 minutos.

Puede calcularse que una hoja, tamaño carta, dura aproximadamente un minuto.

Si el discurso dura 10 minutos, el exordio será de 2 minutos; 6, la confirmación, y 2, la peroración.

Recomendamos a los principiantes tener presente esta proporción, pues es muy fácil, si no se cumple, ampliar excesivamente unas partes con perjuicio de las otras.

Cuando el discurso deba ser muy corto (5 minutos), la proporción será: 1-3-1.

Esto no es recomendable y aquí, propiamente, no hay discurso.

Del principio

Tenemos: a) las reglas del exordio; b) de la proposición, y c) de la división.

Del exordio

Nos interesa conocer: a) clases de exordio; b) reglas del mismo.

A. ***Clases de exordio.-*** Los exordios no son ni pueden ser siempre iguales: el estado de ánimo del auditorio y su capacidad, nos obligarán a considerar exordios distintos y acomodados para cada ocasión.

Es aquí, también, donde el "genio oratorio" tiene gran influencia.

Como en otras circunstancias de la vida, algunos tendrán un cabal sentido de las proporciones, de la realidad, de la oportunidad; mientas que otros, desgraciadamente, no tendrán tan preciosa cualidad.

Esto no puede enseñarse, no hay métodos, sino sentido de la ubicuidad.

Cómo “caer bien”, cómo conquistar la simpatía, desde el primer momento, es más una cualidad natural que una ciencia. (o ¿definitivamente un don?)

De todos modos, piense mucho y muy bien el orador, desde el primer momento. “¿Qué será lo que más agradará al público?” “¿Qué y en qué forma querría que le hablaran?”

Hace falta un tino especial para conocer, con anterioridad, el estado favorable o desfavorable del auditorio.

A él deberá acomodar el orador sus discursos y, muy especialmente, el exordio.

No siempre hemos de tener la suerte de ser bien recibidos o de contar con el asentimiento o convicción de los oyentes; muchas veces tendremos que encontrarnos frente a públicos adversos, indiferentes o cansados.

Tenemos, por consiguiente, dos situaciones distintas, en cuando al exordio: las que proceden ante públicos favorables y las que proceden ante públicos desfavorables.

Cuando el público es favorable, nos basta con conseguir: a) su atención; b) su docilidad; c) su benevolencia.

La atención puede conseguirse:

a) Presentando la cuestión en forma novedosa o interesante.

b) Señalando la importancia, trascendencia y utilidad de lo que diremos.

c) Indicando que seremos breves, o dándolo a entender.

d) Pidiendo que se nos oiga con atención.

e) Poniendo, discretamente, algo de emoción en lo que decimos, y cierto contraste inesperado, mediante las figuras “preterición”, “dubitación”, “perífrasis” y, en general, las figuras oblicuas.

Sirven también, para este efecto, las figuras de pensamientos.

f) Finalmente, aprovechando algún suceso, dicho, o circunstancia, ocurridos momentos antes de hablar.

La apariencia de improvisación que esto da al discurso, llama poderosamente la atención.

La docilidad puede conseguirse:

a) Presentando con claridad nuestro asunto y cuidando de no recargar el exordio de materias extrañas o impertinentes.

b) Cuidando de presentarse con seriedad, discreción y esmero, y como persona culta.

La benevolencia puede conseguirse:

a) Siendo manifiestamente obsequioso y modestos con el auditorio.

b) Manifestando el interés que tenemos en ser gratos y útiles a quienes nos oyen.

c) Elogiando con cautela y discreción la sabiduría, justicia o bondad del auditorio.

d) Hablando lo menos posible de nosotros mismos, de nuestras casas y asuntos personales. Si hubiera necesidad de hacerlo, lo haremos pidiendo disculpas.

e) Ponderando, en cambio, con cuidado también, nuestros pocos méritos y la esperanza que tenemos de cumplir nuestro cometido, gracias a la ayuda del auditorio.

Hasta aquí las principales advertencias, para cuando el auditorio sea favorable.

Cuando el auditorio es desfavorable conviene fijarse en ciertas características, tales como:

1.º ***Por indiferencia.*** Le tiene sin cuidado lo que yo voy a decir o, sencillamente, está acostumbrado a no oír, como ocurre en las sesiones legislativas.

En este caso, y en general, cuando el auditorio está cansado, por lo avanzado de la hora, o porque han hablado muchos oradores, conviene lo siguiente:

Empezar en forma muy novedosa y extraña: lo más movida que se pueda.

Sirve para esto, un cuento, una fábula, un verso.

Recurrir a las figuras de dicción por semejanza, sustentación, interrogación, etc.

Decir que hablaremos de cualquier manera, dejando para otro día lo que habíamos pensado.

2.º ***Desfavorable por contradicción***. Están convencidos de lo contrario de lo que vamos a decir: otros oradores los han ya preconcebido y están en contra nuestra.

El fondo de nuestro exordio, en este caso, deben ser los contrarios.

Empezaremos por lo que ellos tuvieron más firme y que más impresionó al auditorio; declarando que es lo que, en realidad, menos vale y menos preocupa.

Nos presentaremos perplejos, porque la facilidad para contestar, nos desorienta, sin saber por dónde empezar.

Estableceremos un marcado contraste con los oradores anteriores; si fueron largos, prometeremos ser cortos; si graciosos y entretenidos, empezaremos con seriedad y aun con solemnidad.

3.º ***Si el asunto es odioso y el público no lo acepta conviene*:**

No contradecirlo abiertamente: encontrarle razón, en principio, e ir rectificando, con la declaración de que el auditorio, con lo que dirá, completará y mejorará su opinión.

Si le desagrada lo que uno diga, buscar algo que le agrade y por allí llevarlo a lo que quieren.

Apoyémonos en hombres, ideas o sucedidos del agrado del auditorio, y hagamos ver que el presente caso es igual.

Sirva de comprobación el siguiente caso, tomado de la traducción del libro de M. Ajam por Jerías Ureta:

"Al estallar el movimiento del 6 de diciembre, en medio de la efervescencia de "indignación que llevó hasta el frenesí a las masas, se sorprendió en la garita de San "Lorenzo al señor don Antonio de Hara y Támariz que venía escudado con un "salvoconducto, dado por uno de los jefes de la revolución.

"Registraron al señor Haro y hallaron que, abusando del salvoconducto, traía el forro "del paletó blanco que le abrigaba, correspondencia, libranzas y firmas para promover en "México una contrarrevolución, sacrificando a los hombres del 6 de diciembre.

"Apenas se divulgó la noticia de aquella felonía, cuando corrió, frenética, la multitud al "lugar en que se encontraba el reo; llega el tropel armado de espadas, fusiles y piedras; "rodean al señor Haro, se lanzan sobre él y, en empeñada lucha, le conducen a Palacio, y "allí no se encuentra seguridad para Haro, sino en la Cámara de Diputados, que estaba en "sesión. El reo, las guardias y las chusmas frenéticas

rompiendo puertas, derribando “asientos y bramando furiosos, penetraron al santuario de las leyes.

“El reo se acoge trémulo tras el dosel y se abraza a la silla del Presidente... Un momento “más y hubieran corrido ríos de sangre.

“Entonces un hombre se levanta de su asiento; era Pedraza: aparece erguido, pasa su “mano por los hilos de cabellos que coronaban su cabeza, y grita, dominando el estrépito de “la multitud rabiosa: ¡Silencio, señores! En nombre de la patria y de la humanidad, silencio. “Al tercer rugido de aquel león reinaba un profundo silencio y parecía pintado el tremendo “cuadro que los ojos descubrían.

“Entonces, con una excitación más impetuosa, más vehemente, mucho más apasionada “que la exaltación que mostraba el pueblo, trazó un desordenado delirio, la biografía de “Haro; se refirió al abuso cometido; describió las calamidades que quería desatar sobre “Puebla, que le vio niño, que iluminó sus primeros amores y que guardaba las cenizas de “sus padres... ¡A ese monstruo, en nombre de la patria ultrajada, en nombre de la “humanidad vilipendiada, yo le maldigo... yo le maldigo!

“Temblaron las columnas del edificio... No había gentes, eran de piedras aquellas “figuras humanas... Cayó sombra horrible después de estas palabras, en el alma de los “concurrentes.

“Pero este hombre viene defendido con nuestra palabra... le protege un salvoconducto “como una égida... ¿Qué es la venganza? Una ostentación cobarde de la fuerza, si son “muchos... Un disfraz de la alevosía, si es uno.

“Hablaba, hablaba el señor Pedraza y, en un momento de exaltación impetuosa, se “levanta, ordena, manda sublime que Haro salga de su escondite... y le promete, le jura que “será respetado... porque pertenece a la ley.

“A sus palabras, como maquinalmente, con el cabello erizado, los ojos vidriosos, como “un cadáver, aparece Haro, y el ademán omnipotente del orador se abren las olas de la “multitud, y como una sombra desaparece el reo... salvando su vida”.

B. *Reglas del exordio*

Debe iniciarse tranquilamente e ir desarrollándose de menos a más.

Son muy raros los casos en que se necesita un exordio exabrupto o que empieza de repente.

No debe tener pruebas, argumentos o materias propias de la confirmación.

Debe tener íntima relación con el asunto de que se va a tratar.

Debe quedar terminantemente prohibido usar esos exordios despegados, en que se habla de uno mismo, del encargo que se le ha hecho, etc.

Debe ser acomodado a las circunstancias; esto es, sencillo o solemne, grave o liviano, según el estado del auditorio y no seguir nuestro gusto.

Ejemplo del exordio malo:

La proposición es la "la dictadura es odiosa":

"Señores, el momento es grave; por eso he aceptado hablar aquí. Nadie podría hacerlo mejor que yo, pues he estudiado a fondo esta materia. No tenía, en realidad, para qué hacerlo, pero he querido ilustrarlos y enseñaros cosas que no sabéis. En Chile, desgraciadamente, no ha desaparecido todavía el indio. Tengo la preparación de un libro donde, con lujo de detalles, estudio el problema etnográfico chileno. Fui amigo personal del señor José Toribio Medina y de Omer Emeth, y muchas veces les decía: que era inútil, inútil confiar en unas masas ignorantes, en un pueblo inculto.

"En mi último viaje por Europa, pude notar la diferencia con el inglés o el alemán.

"Vamos a hablar de la dictadura ¿y qué se sabe en Chile de la dictadura? No se sabe nada. Unos cuantos demagogos atrevidos.., etc."

¿Para qué más? Todos los oyentes están ya en contra de este patudo, por decir algo suave

Otro exordio malo:

"Señoras y señores: Perdonad el atrevimiento de levantar mi voz en estos momentos. No sé si podré cumplir el cometido que tan gentilmente se me ha encomendado: cualquiera de vosotros lo habría hecho mejor que yo, que ni por mi profesión, ni por mi experiencia, conozco a fondo esta materia.

"Voy a tener que estudiar con detenimiento este asunto y extenderme en consideraciones históricas, económicas y políticas; al final, si no os he cansado mucho, leeré unas estadísticas que he hecho y unos cuadros de comparación, con el movimiento demográfico de otros países.

"Traigo aquí algunos recortes de prensa, seleccionados en la publicación de los últimos diez años"...

¡Basta... ya seguramente nos ha fastidiado este orador! Un poco más nos trae la Biblia, o lo que dice un Santo por mucho que él lo sea.

Otro exordio malo:

¡Señores! La patria está en peligro: esta patria grande y generosa que nunca, ¡nunca! Ha temido derramar su sangre por el bienestar de sus hijos. ¡Chilenos! ¿Os habéis olvidado de Arturo Prat? ¿Ha almorzado la gente?... (aplausos).

"Sí, ha sonado la hora de la rebelión; llenemos de aire nuestros pulmones y gritemos como un solo hombre; abajo la dictadura..." (gritos y aplausos).

Interesante, pero poco duradero. El auditorio súbitamente exaltado, no va a permitir al orador entrar en un plano de mapas serenidad y reflexión; no puede ya dejar su estilo altisonante.

Ejemplo de exordio:

"No sabría deciros, con sinceridad, el estado de mi ánimo en estos momentos. Estoy aquí, delante de vosotros, suspenso, como lo estuvo seguramente, aquel muchacho del cuento, al pronuncias las palabras secretas y maravillosas que abrieron el sésamo.

"Qué efecto y tendrán mis palabras? ¿Lo sé yo acaso? ¿Pero, es que sé, por ventura, lo que voy a decir?

"No –perdonad esta confesión., no lo sé. ¡No lo sé, pueblo generoso que me oyes! Espero oírte, espero adivinarte, espero presentir en mi espíritu la voz callada de tu conciencia, la voz de tu hidalguía, la voz de tu orgullo; tú dirás la última palabra y yo no haré más que repetirla.

"¿Renunciaremos a nuestra libertad tradicional? Se van a concluir aquí, en este momento preciso, cuando ti lo decidas, ¿se van a concluir, repito, nuestras gloriosas tradiciones?; serán ilusiones vanas las que tuvieron nuestros viejos al dejarnos, con el preciso de sus vidas, ¿lo recordáis? La libertad y el orden, la disciplina y el derecho?

"¡Pueblo de Chile!, que fuiste durante un siglo, admiración y ejemplo de América, por la regularidad de tus leyes, rectitud de tus gobiernos, disciplina de tus ciudadanos; ¡habla ahora!, di la palabra definitiva. ¿Qué quieres?

"La historia y los destinos de la patria te escuchan.

"¿Libertad o esclavitud? ¿Gloria o vergüenza? ¿Gobierno Constitucional o Dictadura?

"¿Qué piensas? Ahí está ya el dictador, con el látigo en la mano: prontas están las hordas de sus bárbaros, abiertas las cárceles, sueltas la mentira y la hipocresía...

"¡Espera!, meditemos un momento con serenidad: aún tenemos tiempo para ser esclavos.

“Te prometo ser sincero y veraz, de ti sólo pido benevolencia. Óyeme sin preocupación.

“¡Y mira! Va a ser interesante.

“¡Oh, sí, la dictadura!...”, etc.

De la proposición

El exordio se va desarrollando, naturalmente, hasta llegar a la proposición.

Ahí se termina con éstas o parecidas palabras: “Permitidme ver esto con brevedad: “La dictadura es odiosa”.

Indicada la proposición, se dirán sus partes principales, que son, generalmente, las premisas de los argumentos que forman la confirmación.

Cuando los argumentos del discurso son más de tres, conviene resumirlos en tres principales.

No conviene hacer una división superior a ese número, al indicárselo al auditorio, porque se confunde y se alarma si son muchos, por no decir que se predisponen negativamente.

La proposición debe presentarse con toda claridad y sencillez: en ella, cambia totalmente el estilo y debe ser como un descanso entre el exordio y la confirmación. Ninguna figura, ninguna declamación. El tono de la voz corriente, el ademán tranquilo.

Después de dicha la proposición y antes de entrar en la confirmación, deberá el orador hacer una pausa, relativamente larga, para descansar y dejar descansar al auditorio de la suspensión en que lo ha tenido el exordio.

Finalmente, cuidarse mucho de no omitirla nunca. Siempre se dirá de qué se va a hablar, cómo se ha a hacer y en cuantas partes está dividido.

Debe cuidarse también de advertir, al terminar, las partes o puntos en que dividiremos el discurso, que ahí termina una y empieza otra.

Así: “Hemos visto tal cosa que nos propusimos demostrar; veamos ahora tal otra”.

De la confirmación

Al estudiar los tópicos y los argumentos hemos visto gran parte de lo que atañe a la confirmación.

Veamos ahora su orden y distribución. Lo más importante es saber cómo disponer los argumentos.

¿Empezaremos por lo más débiles, para decir al final los más fuertes, o al revés?

Sobre esto hay distintas opiniones.

Defienden unos el "método homérico", llamado así por la forma como Néstor distribuía sus tropas.

Consiste en poner primero los argumentos fuertes y al fin los más fuertes, dejando al medio los débiles.

Defienden otros el método progresivo: primero los débiles, después los fuertes y, por último, los más fuertes.

Finalmente, otros quieren que primero se digan los más fuertes, para ganarse desde luego al auditorio.

Aparte de su mayor o menor fuerza de convicción, otros defienden el orden de colocación, según la naturaleza del argumento: primero los que dicen relación a la cosa misma; después los que se refieren a las partes o propiedades de la cosa y, finalmente, los que tratan de los efectos de la misma.

La última opinión la desestimamos por ambigua e innecesaria. De las otras creemos que la más aceptable es la que pide poner primero los argumentos fuertes, después los débiles y después los muy fuertes.

De esta manera el auditorio queda amarrado por la primera y la última impresión, que son siempre las más decisivas.

La refutación forma a veces parte de la confirmación y las objeciones se resuelven alternadas con los argumentos.

En este caso, la respuesta a la objeción es en realidad un argumento.

En otros casos, puede la refutación preceder a la confirmación (sistema tomista).

Esto no es conveniente en oratoria.

Y, finalmente, toda la refutación ocupa el lugar de la confirmación, en una segunda parte del discurso.

Lo más conveniente nos parece lo primero.

Cómo comenzar un discurso

Despertemos la curiosidad de nuestro auditorio con nuestras primeras palabras, y así conquistaremos el interés de su atención.

Un gran orador solía comenzar sus conferencias sobre las aventuras de Lawrence de Arabia de esta manera: "Lloyd George dice que, para él, Lawrence de Arabia es uno de los caracteres más románticos y pintorescos de nuestra época".

Este comienzo tenía dos ventajas: Primera, que una cita de un hombre eminente tiene considerable valor para atraer la atención. Segunda: suscitaba curiosidad: "¿Por qué romántico?" era la pregunta natural. "¿Por qué pintoresco? Nunca he oído hablar de él. ¿Qué hizo?".

Otro ejemplo clásico es el Lowell Thomas quien comenzó su conferencia sobre el coronel Lawrence con estas palabras: "Iba yo un día caminando por la Calle del Cristiano, en Jerusalén, cuando topé con un hombre que vestía las suntuosas ropas de potentado oriental; al costado llevaba una espada corva de oro que sólo llevan los descendientes del profeta Mahoma. Pero este hombre no tenía ninguna característica árabe. Tenía ojos azules, y los ojos de los árabes son siempre negros o castaños".

Esto excita nuestra curiosidad, ¿verdad? Queremos enterarnos mejor. "¿Quién era? ¿Por qué vestía a lo árabe? ¿Qué hacía? ¿Qué fue de él?".

Del mismo modo, hubo quien comenzaba sus discursos con preguntas como éstas: "¿Saben ustedes que hay poquísimos países en el mundo donde todavía hoy existe la esclavitud?", no sólo despertó la curiosidad, sino que además asombró a los oyentes. "¿Esclavitud? ¿Hoy? ¿Poquísimos países? Parece increíble. ¿Qué países?"

También se puede alimentar la curiosidad comenzando con un efecto y dejando al auditorio ansioso de conocer la causa. Hace algunos meses, alguien comenzaba su discurso, por ejemplo, con la siguiente afirmación: "Un miembro de una de nuestras legislaturas pidió la palabra recientemente en la asamblea legislativas y propuso la votación de una ley por la que se prohibía que los renacuajos se convirtiesen en sapos a menos de dos millas de una escuela".

Uno se sonríe. "¿Se estará burlando del orador? Qué absurdo. ¿Ocurrió realmente semejante cosa? Sí. El orador procedió a explicar.

Un artículo titulado con los bandidos, que apareció una revista semanal, comenzaba así: "¿Están realmente organizados los bandidos? Generalmente, sí. ¿Cómo?".

Con sólo ocho palabras, como vemos, el escritor de este artículo anunció su tema, nos dijo algo del mismo y despertó nuestra curiosidad sobre la manera en que los bandidos están organizados. Muy interesante. Todos los que aspiren a hablar en público debieran estudiar la técnica desarrollada por algunos periodistas para atraer la atención del lector inmediatamente. Podemos aprender mucho más de ellos sobre la manera de comenzar un discurso que por el estudio de grandes antologías de oratoria.

¿Por qué comenzar con una narración?

Se dice que los novelistas y cuentistas son, de los hombres de letras, quienes más ganan dinero entre los artistas. Un novelista tiene ganancias muchísimos mayores que un historiador o un poeta de talentos iguales y aún superiores. Emilio Zolá se hizo rico y famoso de la noche a la mañana con su segunda novela, *Naná*. Menéndez y Pelayo, en cambio, que se dedicó a otros subgéneros literarios, no logró nunca contar con ingresos muy abundantes, no obstante tener sólo veinte años cuando su fama comenzó a echar firmes raíces en Europa. ¿Y cuál es la razón de esto? El afán del público por que le narren cosas interesantes.

Si el relato pertenece a la experiencia propia de quien lo narra, mejor todavía. Esto gusta mucho más aún al público.

Comenzar con un ejemplo preciso

Es difícil, arduo, para el auditorio medio, seguir proposiciones abstractas por mucho rato. Los ejemplos son más fáciles de escuchar, mucho más fáciles. ¿Por qué entonces no comenzar con un ejemplo? Es difícil convencer a los novatos de esto. Todos lo sabemos, todos los profesores lo han intentado. Creen que deben comenzar con algunos juicios generales. Pero ¿por qué? Comencemos con un ejemplo, despertemos el interés; luego, continuemos con observaciones generales.

¿Qué técnica hemos aplicado para iniciar este capítulo?

Mostrar algún objeto

Quizá la manera más sencilla del mundo para atraer la atención sea la de mostrar algún objeto para que el público lo mire. Hasta los salvajes y los superficiales, los niños que todavía están en la cuna, los monos de una jaula y los perros que van por la calle, prestarán atención a esa clase de estímulos. A veces se lo puede usar con eficacia delante del auditorio más solemne. Se cuenta por ejemplo que, S.S. Ellis inició unas de sus conferencias cogiendo una moneda entre el pulgar y el índice, y levantando la mano por

encima de la cabeza. Desde luego, todos miraron. Y entonces preguntó: "¿alguien entre ustedes ha hallado alguna vez una moneda como está en la acera? Ello quiere decir que quien haya tenido esa suerte recibirá graciosamente muchas más en tal y tal exploración de bienes raíces". Luego, se cuenta que el señor Ellis se internó en el tema y pronunció una excelente conferencia.

Hacer una pregunta

El comienzo de Ellis tiene otra característica encominable: comenzó haciendo un pregunta, logrando así que el auditorio piense con el orador y coopere con él. Notemos que el artículo sobre los bandidos comienza con dos preguntas en las tres primeras frases: "¿Están organizados los bandidos? ¿Cómo?" El uso de este recurso es uno de los métodos más seguros y sencillos para abrir la mente de los oyentes y entrarnos en ella. Cuando otras estrategias resulten inútiles, recurramos a ésta, sabiendo que es riesgosa porque se corre la posibilidad que el auditorio no participe a propósito.

¿Por qué no comenzar un discurso con una cita de algún orador famoso?

Las palabras de un hombre famoso siempre atraen la atención. Por esto, una cita apropiada es la mejor manera de iniciar una alocución. He aquí un comienzo de esta clase, que pertenece al doctor Carlos Cortés Lee, ex-secretario del Arzobispado de Bogotá:

"Entre todas las palabras humanas, dice Bossuet, no hay ninguna tan agradable como la palabra libertad, pero tampoco hay otra igualmente engañosa y alucinadora. Donde quiera que se pronuncia, como no sea entre hombres ruines y apocados, despierta eco simpático en los corazones; enardece a las almas bien nacidas; causa en ellas entusiasmos y arrebatamientos, y cuando se trata de alcanzar o conservar el bien que con ella significa, es aguijón que las mueve a todo linaje de sacrificios".

Como comienzo, tiene este discurso varios rasgos encominable. El nombre de Bousset nos fija la atención, y la cita nos despierta la curiosidad y la duda. ¿Qué intenciones se trae el orador? ¿Hablará en contra o a favor de la libertad? ¿Qué quiere decir con esto de alucinadora y engañosa? Si el orador hace una pausa después de la cita, el efecto es mayor. Vamos, continúe. Queremos saber su opinión al respecto, quizá no concuerde con la nuestra, pero dígala de todos modos.

Contextualizar nuestro tema con los oyentes

Comencemos con algún punto que toque directamente los particulares intereses y realidades del auditorio. Esta es una de las mejores maneras de comenzar. No puede menos que atraer la atención. Todos sentimos el mayor interés por lo que nos atañe directamente.

Esto es más que sentido común. Sin embargo, su aplicación no es nada común. Por ejemplo, hace muy poco tiempo, en una conferencia que hablaba sobre el tema de las revisiones periódicas de sanidad, ¿saben cómo comenzó el orador? Narrando la historia del Ministerio de Salud, la manera en que está organizado y los servicios que prestaba. ¡Absurdo! Los oyentes no tenían el más mínimo, el más remoto interés en saber cómo estaba organizado ningún Ministerio del mundo; en cambio, siempre están enormemente y continuamente interesados en sí mismos.

¿Por qué no reconocer esta verdad fundamental? ¿Por qué no demostrarnos que ese Ministerio es de trascendental importancia para nosotros? ¿Se podría comenzar así, o de modo parecido: "¿Saben ustedes cuantos años van a vivir, de acuerdo a las estadísticas? La probabilidad de vida que tienen es de dos tercios del tiempo entre nuestra edad actual y los ochenta años. Por ejemplo, si tienen treinta y cinco años ahora, la diferencia entre nuestra edad actual y los ochenta es de cuarenta y cinco años; lo probable entonces es que vivan dos tercios de esta cantidad, o sea treinta años. ¿Es suficiente esto? No, por cierto. Todos estamos ansiosos por vivir más. Esas estadísticas, sin embargo, se basan sobre millones de casos. ¿Podemos nosotros tener esperanzas y superarlas? Sí; tomando las precauciones necesarias, podemos esperar tal cosa. Pero la primera providencia que debemos dictar es la de hacernos revisar concienzudamente por el médico".

Entonces, si explicamos detalladamente porqué es necesaria la revisión periódica, el oyente puede interesarse en algún instituto creado especialmente a ese fin. Pero comenzar hablando sobre el Ministerio de modo tan impersonal es desastroso. ¡Ladrillazo! ¡Tedioso!

Otro ejemplo. Durante su última clase, un estudiante comenzó su discurso sobre la necesidad impostergable de conservar nuestros bosques. Comenzó así: "Nosotros, como ciudadanos de este país, debiéramos sentirnos orgullosos de los recursos nacionales...". Luego comenzó a demostrarnos que estábamos malgastando la madera a paso vertiginoso e insostenible. Pero el comienzo fue pésimo; demasiado general, demasiado vago. No hizo aparecer el tema como algo de vital importancia para nosotros. Entre el auditorio había un impresor. La destrucción de nuestros bosques influirá funestamente sobre su industria. Había también un banquero; la destrucción lo

afectará a él también puesto que afectará nuestra propiedad general, etc., etc., ¿por qué no comenzar, entonces con estas palabras?: "El tema que voy a tratar afecta sus negocios, señor Cabello, y los suyos, señor Viera. La verdad, afecta en cierto modo el precio de la comida que comemos y el del alquiler que pagamos. Toca, en fin, el bienestar y la prosperidad de todos nosotros". ¿No es mejor?

La contextualización del mensaje conecta a las personas que escuchan con el orador.

Atracción que ejerce un ejemplo sorprendente y extraordinario

Un buen artículo de revista, decía Mc Clure, fundador del periódico que lleva su nombre, es una serie de sorpresas. Ellos sacuden, desbaratan nuestros arrobamiento diurnos, para apoderarse de nuestra atención. Vayan algunos ejemplos. Ballantine comenzó un discurso sobre las maravillas de la radio que en ese momento se colocaba en tela de juicio, con el siguiente ejemplo:

"¿Saben ustedes que el sonido de una mosca que camina sobre un panel de vidrio puede ser transmitido por radiotelefonía hasta el corazón de África, y ahí hacerlos bramar como si fuesen las cataratas del Niágara?".

Henry Jones comenzó una conferencia sobre la situación criminal con estas palabras: "La admiración de nuestro Código Penal, ha dicho William Taft, a ese momento Presidente de la Corte Suprema de los Estados Unidos, es una vergüenza para la civilización".

Este comienzo tiene la doble ventaja de que no sólo es un ejemplo sorprendente, sino que este ejemplo pertenece a una autoridad en jurisprudencia.

Paul Gibsons, otrora presidente de la Corte Federal de Filadelfia, comenzó un discurso sobre el crimen con estos interesantísimos párrafos:

"Los norteamericanos son los mayores criminales del mundo. Aunque parezca esto extraño, es la verdad. La ciudad de Cleveland tiene seis veces más criminales que todo Londres. Tiene ciento setenta veces más ladrones, de acuerdo con su población, que la capital de Inglaterra. Roban o asaltan con fines de robo a más gente que Cleveland que en Inglaterra, Escocia y Gales juntas. Hay más asesinos en Nueva York que en toda Francia o Alemania o Italia o las Islas Británicas. Lo más lamentable de todo esto es que el criminal no es castigado. Si alguien comete un crimen, hay cien probabilidades contra una de que no se le ejecutará. Cualquiera de nosotros, como pacíficos ciudadanos, tiene diez veces más probabilidades de morir colgado por matar a un hombre".

Este comienzo dio buen resultado, por que el señor Gibbons puso necesario vigor y vehemencia en sus palabras. Y entonces sus palabras vivían. Respiraban. Sin embargo, hemos oído a otros hablando sobre la situación criminal, y sin embargo de que comenzaban con frases parecidas, no pasaban de ser mediocres. ¿Por qué?, se trataba de palabras. La técnica de su construcción era intachable, pero faltaban bríos. El modo en que lo decían minaba y restaba importancia a cuanto decían.

El valor de un comienzo aparentemente casual

Aunque para algunos es una técnica fácil, resulta una de las más difíciles.

¿Les parece eficaz el comienzo que cito a continuación? ¿por qué? Pertenece a un discurso que pronunció Indalecio Prieto durante una visita a Argentina, en 1939.

"Días atrás, durante una semana espléndida, quienes constituimos la Embajada Extraordinaria que en representación de España había concurrido a la transmisión del mando presidencial en Chile, navegábamos por los aires desde Chile a Argentina. Al remontar los Andes, el sol hacía las tierras bermejas de las cumbres, sobre las cuales montaba altaneramente su centinela, tocado de blanco, el Aconcagua. Refulgía, bruñido por el sol, el aparato en que navegábamos, y cuando, poco después, transpuesta la majestuosa cordillera, asomamos sobre las llanuras mendocinas, hubimos de distinguir que a la par del cóndor de plata que a nosotros nos traía volaba abajo, a ras de tierra, siguiendo nuestro mismo trayecto, un gran pájaro negro. El avión, para ganar suavidad en el descenso, describió varias circunferencias en derredor de Mendoza, y el pájaro grande que volaba a ras de tierra siguió entre nosotros, sumisamente sometido a nuestro recorrido, hasta que, al fin, cuando el avión se posó en Los Tamarindos, el pájaro negro desapareció. El avión se fundió en él, embebiéndolo, besándolo. El pájaro que nosotros distinguíamos era el perfil, la sombra del aeroplano proyectada por el sol".

Luego, el orador abandonó aparentemente esta alusión, y continuó con la descripción del aterrizaje en Mendoza, primeras impresiones, etc. Enseguida, relacionándolo con este aterrizaje, entró en el tema de su conferencia, que era la actitud de los rebeldes ante las tradiciones españolas. Y terminó el discurso así:

"Ahora recuerdo otra vez el viaje en el cóndor de alas de plata en que navegamos sobre los Andes los enviados extraordinarios que España había mandado a Chile, a la transmisión de los poderes presidenciales. Recuerdo la sombra del pájaro oscuro que volaba por debajo de nosotros, a ras de la tierra; la sombra del avión con la cual éste besó, en la cual se embebió. Me imaginaba yo, abriéndoseme el corazón ante el paisaje argentino, que el avión argentino, que el avión interpuesto entre el sol y la tierra, los reflejos de cuyas alas de plata acariciaban las nieves del Aconcagua chispeaban en las tierras rojizas de las

cumbres, era España, y la sombra, América, su hija. Entonces, cuando el avión y la sombra se besaron, me parecía que también se fundían en el abrazo y en el beso de España, la inmortal, la eterna, y América, que empieza también a caminar por la senda de la eternidad!"

Sin lugar a dudas, estos comienzos resultan atractivos. La primera frase es buena. Nos promete una reminiscencia interesante. Queremos escuchar los pormenores que vendrán en seguida. Además, sabe a natural, no tiene ese gusto de lo estudiado, lo de rigor. *"Días atrás, durante una mañana espléndida, navegábamos por los aires desde Chile a la Argentina"*. Nos parece espontáneo, natural, humano. Nos da la sensación de que es una persona que está relatando un cuento a otra. A los auditorios les agrada esto. Pero corre el peligro quien lo use de dejarse notar la falta de ingenuidad. Queremos el arte que oculta el arte. En otras palabras hacer "casual" al discurso es un gran método, pero difícil de lograr.

De la peroración.

Terminada la confirmación y demostrados todos nuestros argumentos, entramos al resumen o recapitulación.

Aquí, como en la proposición, debemos hacer una pausa más o menos grande, antes de resumir.

Que el auditorio descanse y se dé cuenta de que hemos terminado la argumentación.

La voz se baja o acomoda a la conversación corriente; el ademán se hace más lento y natural, y se habla sin ninguna figura de efectos.

Se debe advertir que hemos terminado lo que queríamos demostrar y se dice que vamos a resumir.

El resumen será muy breve: las conclusiones más importantes y nada más.

Dicho eso entramos en la peroración. ¿Para qué sirve esto? Para mover y exaltar los afectos y sentimientos; para arrastrar la voluntad de los oyentes. Es al final, la última impresión. Por tanto, debe ser tremendamente estudiada y contundente.

¿Podrá alguno decir que no es importante?

¡Saber terminar! Qué bien comprendemos el valor de esto en la conversación corriente.

Sin saberlo, siempre tendemos al último efecto, a la palabra última, cuando queremos convencer o persuadir.

En cambio, qué efecto tan desagradable nos produce el orador que termina sin brío, sin entusiasmo, “sin saber cómo”.

Es esto, acaso, la parte del discurso más difícil de elaborar.

Qué penosa impresión da el orador que no encuentra una frase, un pensamiento o una emoción que pueda ser digno remate de su discurso; qué fatigosamente la busca, qué ansiosamente vuelve atrás y se repite. (lenguaje perifrástico)

Con eso el auditorio se enfría y desencanta.

La última impresión borra todas las anteriores.

En realidad, el éxito consiste en empezar bien y terminar bien.

Creo que era Cicerón, así lo he visto citado, el que decía que bastaba un buen exordio y una buena peroración; al medio no importaba que se echaran piedras.

Cómo terminar o perorar un discurso

¿Quieren saber en que parte del discurso tenemos mayor probabilidad de revelar nuestra inexperiencia o nuestra pericia, nuestra ineptitud o nuestro tino? Obviamente: en el comienzo y en el final. Hay un viejo refrán en el teatro, que se refiere, desde luego, a los actores, y dice así: “Por las entradas y los mutis los conoceréis”.

¡El comienzo y el final!

Son las cosas más difíciles, en cualquier empresa, de manejar con acierto. Por ejemplo, en una recepción, ¿cuáles son las proezas más decisivas, sino una entrada elegante y una elegante despedida?

La terminación es realmente el punto más estratégico de un discurso. Lo que uno dice último, las últimas palabras que quedan sonando en los oídos del auditorio, son las que probablemente serán recordadas por más largo tiempo. Los principiantes, sin embargo, rara vez aprecian la importancia de esta ventajosa posición. Sus terminaciones dejan mucho que desear.

¿Cuáles son sus errores más comunes? Analicemos algunos y busquemos remedio.

Primero tenemos el individuo que concluye diciendo: “Bueno, esto es todo cuanto tenía que decir sobre este asunto, de modo que será mejor que termine”. Esto no es un final. Eso es un desatino, por decir algo suave. Es casi imperdonable. Si ha se ha dicho todo cuanto se tenía que decir, ¿por qué no dar el golpe de gracia directamente, sentarse y poner fin, sin hablar para nada de poner fin? Hagamos esto, y

la inferencia de que ya hemos dicho cuanto teníamos que decir lo dejaremos, con mayor riesgo y mejor gusto, librada el discernimiento del auditorio.

¿El remedio? Un final debe ser planeado con tiempo, ¿no es verdad? ¿Es prudente tratar de planearlo frente al auditorio, sometidos al esfuerzo y a la tensión del discurso, ocupada la mente en lo que estamos diciendo? ¿No sugiere el sentido común la conveniencia de prepararlo tranquilamente de antemano?

Inclusive los oradores más consumados sienten la necesidad de escribir y aprender de memoria las palabras exactas con que pensaban terminar sus discursos.

El principiante que choque con la experiencia de estos hombres rara vez tendrá que lamentarlo. Es pruedente que sepa muy definidamente con que ideas o imágenes terminará. Debe ensayar el final varias veces, para lo cual no será necesario que emplee, exactamente, la misma fraseología cada vez, aunque sí que ponga claramente las ideas en palabras.

Un discurso improvisado, durante su ejecución, debe muchas veces ser alternado grandemente; ha de cortárselo y mutilárselo para hacer frente a circunstancias imprevistas, para armonizar con las reacciones de los oyentes; por esto, es muy prudente tener dos o tres terminaciones preparadas. Si una de ellas no viene al caso, otra probablemente sí venga. Por eso, la flexibilidad debe ser una de las características del orador.

Algunos oradores ni siquiera logran llegar al final. En mitad del camino comienzan a titubear y se atascan, como un motor el cual se le terminase el combustible; luego de algunas arremetidas desesperadas, concluyen por paralizarse completamente, derrumbando lo que habían logrado edificar. Necesitan evidentemente, mejor preparación, más práctica, más combustible en el tanque.

Muchos principiantes terminan demasiado de prisa. Ese método de terminar carece por completo de sutileza. A decir verdad, no tienen terminación, se limitan a cesar de improviso, bruscamente. El efecto es desagradable, denota un principiante. Es como si un amigo, en una reunión, dejara de conversar repentinamente con nosotros y saliera de la sala sin despedirse.

Se cuenta que nada menos que Abraham Lincoln cometió este error en el borrador inicial de su primer mensaje inaugural. Era un discurso para pronunciarlo en momentos de crisis. Las negras nubes de la desunión y el odio oscurecían el horizonte de los Estados del Norte y de los Estados del Sur. Pocas semanas más tarde comenzaría azotar a la nación horrendos vientos de sangre y destrucción. Lincoln dirigiéndose al pueblo sureño, pensaba concluir así el mensaje:

“En vuestras manos, mis insatisfechos conciudadanos, que no en las mías, está el grave problema de la guerra civil. El gobierno no nos atacará. No puede haber conflictos si ver vosotros los agresores. Vosotros no tenéis vuestro juramento registrado en el cielo para destruir el gobierno, en tanto que yo sí lo tengo, y solemne, para preservarlo, protegerlos y defenderlo. Vosotros podéis obteneros del ataque. Yo no puedo evitar su defensa. A vosotros, que no a mí, queda librada la pregunta: ¿Tendremos paz, o una espada?”.

“Lamento tener que terminar. No somos enemigos, sino amigos. No debemos ser enemigos. Aunque la pasión haya puesto tensos los lazos de afecto que nos unen, no debemos permitir que los rompa. Las armonías místicas del recuerdo, que los campos de batalla y de las tumbas de nuestros patriotas llega a cada corazón que late con lumbre de este inmenso país, aumentarán el coro de la Unión cuando de nuevo las taña, que las tañará, el ángel bueno de nuestra naturaleza”.

¿Cómo puede un principiante desarrollar el sentido apropiado para terminar un discurso? ¿Por reglas mecánicas? No. Como la cultura, esto es demasiado delicado para ellos. Debe ser resuelto por presentimiento, por intuición. A no ser que el orador pueda sentir cuando alguien lo hace armoniosamente, atinadamente, ¿qué esperanza tiene de hacerlo él?

Sin embargo, este sentido puede ser cultivado. Esta pericia puede ser desarrollada, en parte, estudiando las maneras en que oradores consumados han rematado sus piezas oratorias.

Uno de los más famosos discursos de Castelar, es el que pronunció en la Cámara de Diputados en defensa de la Libertad de Cultos. Fue un discurso tan brillante, que duró casi una hora, y que terminó con el siguiente período:

“Grande es Dios en el Sinaí; el trueno le precede, el rayo le acompaña, la luz le envuelve, la tierra tiembla, los montes se desgajan; pero hay un Dios más grande, más grande todavía, que no es el majestuoso Dios de Sinaí, sino el humilde Dios del Calvario, clavado en una cruz, herido, yerto, coronado de espinas con la hiel en los labios, y sin embargo diciendo: ¡Padre mío, perdónalos, perdona a mis verdugos, perdona a mis perseguidores, por que no saben lo que hacen! Grande es la religión del poder, pero es más grande la religión del amor; grande es la religión de justicia implacable, pero es más grande la religión perdón misericordioso; y yo, en nombre de esta religión; yo en nombre, del Evangelio, vengo aquí a pediros que escribáis al frente de vuestro código fundamental la libertad religiosa, es decir, libertad, fraternidad, igualdad entre todos los hombres”.

Acabamos de leer, uno de los finales de discurso más hermoso que haya pronunciado una persona.

Pero nosotros no iremos, probablemente a pronunciar discursos en la Cámara de Diputados, ni mensajes inaugurales en años académicos. Quizá nuestro problema nunca llegue a más a cerrar un discurso frente a un concurso intranscendental de oyentes. ¿Cómo podemos hacerlo? Busquemos un poco. Veamos de encontrar algunas sugestiones fértiles.

Una galantería sobria y sincera

"Zaragoza, que dio al cristianismo sus innumerables mártires; a la Edad Media sus guerreros, el siglo decimosexto los últimos tributos que lucharon con el absolutismo; a nuestro siglo los héroes de la independencia, que todos los pueblos oprimidos invocan, que todas las generaciones colocarán al lado de los héroes de Salamina y de Platea en el agradecimiento de la humanidad; Zaragoza se alzará a la altura de la historia, y escribiendo la protesta enérgica del derecho, salvará con su actitud y con su ejemplo, que pronto seguirán las demás ciudades, la causa de la libertad y la honra de la patria".

Con estas palabras terminó Castelar su discurso a los federales de Zaragoza, después de votada la Constitución de la Monarquía por las Corte Constituyente. El auditorio quedó halagado, y contento. Esta es una manera admirable de concluir; pero para que sea eficaz, tiene que ser sincera. Nada de adulaciones burdas. Nada de extravagancias. Esta suerte de terminación, si no sabe a sincera, sabrá a falsa, y a muy falsa. No olvidemos, por último, que la gente detesta lo inauténtico, lo falso.

Terminación humorística

Dejarlos siempre riendo, decía Jorge Cohan, cuando digas adiós si tenemos facilidad para ello, y material, ¡magnífico! Pero ¿cómo lo haremos? Ése, como decía Hamlet, ese es el problema. Cada uno debe hacerlo en su modo particular.

Veamos cómo terminó Posada Herrera un discurso en el Congreso, en el que hizo una exhortación a la unión de los españoles:

"Yo sé que todos deseáis esto mismo, y que si no lleváis a efecto esta unión es por que en este país conservamos algo de raza africana. (Risas) Yo no sé por qué os asustáis del sufragio universal. Si no concedéis derecho electoral al ciudadano que tiene los demás derechos, al ciudadano completo, ¿con qué derecho venimos aquí nosotros a representar el país?"

"Si no lleváis a efecto la conciliación, creo que no ha de ser por este obstáculo. Será por lo mismo que se refieren en un cuento de Walter Scott. Un misionero hacía grandes esfuerzos para convertir al cristianismo a un idólatra, y cuando ya el misionero creía haber conseguido la conversión, el idólatra le dijo: "Señor, no os molestéis; conozco que el Dios verdadero es Cristo, pero debo tantos favores al diablo, que no puedo dejar de servirle" (risas).

"Yo soy aficionado a estudiar en hechos prácticos. Supongamos dos ciudadanos: el uno paga cinco céntimos de contribución, y tiene derecho electoral; el otro no lo tiene, por que no es contribuyente. ¡Señores, toso por un perro chico!" (grandes risas).

Terminación con una cita poética

De todos los métodos para terminar un discurso, ninguno es tan aceptable cuando está bien hecho como el de la poesía. Por cierto que si tenemos la estrofa adecuada para remate del discurso, ello es lo ideal. Da al discurso el sabor apetecido. Lo enaltece, lo dignifica, lo embellece, le presta individualidad. Así terminó Belisario Roldán su Discurso a la Bandera:

"Por ella y para ella, todas las vibraciones del cerebro y todas las pujanzas del músculo; por ella y para ella, soldados, hasta la última gota de sangre de las venas (...) Rija nuestra conducta, en las jornadas de paz a que estamos destinados, el ¡Excelsior! Arrogante estimulador; y si alguna vez sonará para la República la hora de la sangre y los clarines, inspírenos siempre, por los siglos de los siglos, aquellas palabras como espartanas de la Canción Nacional:

"¡Coronados en gloria vivamos o juremos con gloria morir!"

Estos dos versos, dichos en tono vibrante, sacudieron hasta la última fibra del auditorio, entre el cual estaba el Presidente de la República de Argentina. Si Belisario Roldán hubiera dicho esos versos con tono apagado o poco entusiasta, ¿cuál habría sido el resultado? Algunos aplausos de compromiso y nada más.

Miguel Antonio Caro, es un buen ejemplo de final con cita poética,

"Y para concluir, a todos y a cada uno de vosotros diré yo como un gran poeta:

"Ten fijo en la memoria
Que nadie sin afán y ardua fatiga
Supo arrancar las palmas de la gloria".

El poder de una cita bíblica

Podemos tenernos por afortunados si tenemos oportunidad de hacer una cita bíblica. Generalmente, producen hondo efecto. "Por que en la Biblia, al decir de Donoso Cortés, están escritos los anales del cielo y de la tierra y del género humano; en ella, como en la divinidad misma, se contiene lo que fue, lo que es y lo que será".

Cromwell, en la inauguración de la Asamblea de Puritanos establecida por él, terminó así un discurso:

"Nosotros sabemos quién es el que hará la guerra contra sus enemigos: un pueblo escogido y creyente; esto podemos decir sin adularnos. Dios está en el camino de la guerra, y vosotros sabéis que protege a este pueblo. Creo que estamos en la

entrada y que debemos levantar la cabeza y fortificarnos en el Señor. Por eso algunos de nosotros hemos creído que debíamos seguir este camino obrando, y no permanecer inactivos, confiados en la profecía de Daniel: “El reino no pertenecerá a otro pueblo”.

El clímax o gradación es una manera muy popular de rematar el discurso. A menudo es difícil, y no se adapta a cualquier orador ni a cualquier tema. Pero, bien hecha, es que se hace más vigoroso cada frase.

Lincoln empleó este recurso al preparar un discurso sobre las cataratas del Niágara. Observemos cómo cada comparación es más fuerte que lo anterior, cómo obtiene un efecto acumulativo al comparar sucesivamente su edad con la de Colón, Cristo, Moisés, Adán, etc.:

“Nos evoca lo pasado indefinido. Cuando Colón buscó por primera vez este continente, cuando Cristo sufrió en la cruz, cuando Moisés condujo a Israel a través del Mar Rojo, no, cuando Adán nació de las manos de su Hacedor, entonces, como ahora, rugía aquí el Niágara. Los ojos de esa especie de gigantes ya extinta cuyos huesos llenan los túmulos de América, han contemplado el Niágara tal como nosotros ahora lo contemplamos.

Contemporánea de la primera raza de hombres, y más antigua que el primer hombre, está tan fuerte el Niágara hoy como lo estaba hace diez mil años el mamut y el mastodonte, tanto tiempo han muerto que sólo los fragmentos de sus huesos monstruosos nos atestiguan que realmente existieron, han contemplado el Niágara, ya en aquel lejano tiempo nunca quieto por un momento, nunca seco, nunca helado, nunca dormido, nunca fatigado”.

Síntesis

1.- Un buen comienzo siempre será difícil. Y es de suma importancia, por que la mente de nuestro oyentes está fresca entonces y es relativamente fácil de impresionar. Es demasiado trascendental para dejarlo al azar. Es menester prepararlo cuidadosamente de antemano.

2.- La introducción debe ser breve; constará, a lo sumo, de una a dos oraciones; a menudo se prescindirá de ella. Encontraremos en el corazón de nuestro tema con menor número posible de palabras. Nadie se opondrá.

3.- Los principiantes están predispuestos a empezar con un cuento humorístico o con una excusa. Ambos comienzos son malos. Muy pocas personas, pueden narrar una anécdota

humorística con éxito. Generalmente, el auditorio queda desconcertado en vez de divertido. El humor debe ser las guindas que adornan el pastel, no el pastel mismo. No pidamos disculpas jamás. Es afrentar el auditorio; les aburre, vayamos al grano, digamos lo que tenemos que decir y sentémonos.

4.- El orador puede atraer inmediatamente la atención del auditorio de los siguientes modos:

- Despertando la curiosidad.
- Relatando una narración de interés. Comenzando con un ejemplo determinante.
- Atrayendo la atención con algún objeto.
- Haciendo una pregunta.
- Comenzando con la cita certera.
- Mostrando cómo el tema afecta los intereses supremos del auditorio.
- Comencemos con asertos sorprendentes.

5.- No hagamos muy formal el comienzo. Ocultemos las junturas. Hagámoslo aparecer simple, inevitable, fruto de la casualidad. Esto se puede lograr refiriéndose a algo que acaba de ocurrir, o que ha dicho poco antes.

- El final de un discurso es realmente el elemento más estratégico. Lo que se dice último tiene mayor probabilidad de quedar en la memoria.
- No terminemos: “Bueno, esto es todo cuanto tenía que decir sobre este asunto, por lo que será mejor que termine”. Terminemos sin decir que vamos a terminar. Que nazca como algo natural. Que existía la íntima convicción que no hay nada más que decir y/o agregar.
- Planeemos cuidadosamente el final de antemano,. Ensayemos. Separamos casi al pie de la letra lo que vamos a terminar. Redondeemos el final. No lo dejemos duro, y quebrado como una roca mellada.

- He aquí seis métodos que se pueden emplear para terminar:
    a. Resumir, repetir y bosquejar brevemente los puntos principales que hemos tratado.
    b. Exhortar la acción.

c. Brindar una galantería sincera al auditorio.

d. Provocar risas.

e. Citar algunos versos apropiados.

f. Citar un pasaje de la Biblia.

Reglas de peroración:

1) Se suprimen argumentos y razonamientos, se toca solamente el corazón y las pasiones humanas: amor, odio, tristeza, envidia, enojo, indignación, etc.

2) Aquí debe entregarse el orador plena y totalmente al sentimiento, a la emoción, a la inspiración.

Durante el discurso, con intención, se ha ido cortando y suspendiendo lo que despertaba la emotividad del auditorio.

Pues bien, aprovéchese ahora, suéltese la rienda del estilo.

3) El estilo debe ser figurado, rico en exclamaciones y contrastes; y los pensamientos grandes, profundos, de universal aplicación. En una palabra todo debe ser solemne y patético.

Si es de mucha importancia, es también de mucho peligro, la peroración.

Qué fácil es caer en lo falso y ridículo.

Cuiden mucho, pues, los principiantes de ir con cautela y discreción.

No imiten a otros, ni quieran seguir modelos clásicos, producidos después que sus autores pagaron el tributo a una larga experiencia.

Los emotivos tengan cuidado de no excederse; los intelectuales, sena también parcos en la moción de afectos, porque pueden parecer exagerados y amanerados.

Procure cada cual, terminada la confirmación y a punto de hacer la peroración, sentir, sentir vivamente el tema que desarrollan y proyectarse en ideas y sentimientos trascendentales, universales, solemnes.

Como ejemplo de esto último, transcribiremos la peroración de Bossuett, en su discurso a Luis de Borbón, Príncipe de Condé:

“Venid, pueblos, acudid ahora; pero más bien, venid vosotros, príncipes y señores: y vosotros los que juzgáis la tierra; y vosotros los que abrís a los hombres las puertas del cielo; y más princesas, nobles retoños de tantos reyes, antorchas de la Francia, aunque obscurecidas hoy y cubiertas por vuestro dolor como por una nube: venid a

ver lo poco que nos queda de tan ilustre nacimiento, de tanta grandeza, de gloria tanta. Mirad en derredor; contemplad todo lo que ha podido hacer la magnificencia y la piedad para honrar a un héroe; títulos, inscripciones, señales vanas de lo que ya no existe; figuras que representan llorar a un lado de un túmulo, y frágiles imágenes de un dolor que el tiempo arrebata con todo lo demás; columnas que parecen querer levantas hasta el cielo el magnífico testimonio de nuestra pequeñez: y nada falta, en fin, a todos estos honores más que aquél a quien se tributan. Llorad pues, sobre estos pobres restos de la vida humana; llorad sobre la triste inmortalidad que damos a los héroes. Pero acercaos, particularmente los que seguís con tanto afán la carrera de la gloria, almas guerreras e intrépidas. ¿Qué otro fue más digno de mandaros? ¿y en quién habéis visto mando más honrado? Llorad, pues, a este gran capitán, y decid gimiendo: He aquí el que nos guiaba en los peligros; a sus órdenes se han formado todos los capitanes famosos; ¡cuánto han elevado sus ejemplos a los primeros hombres de la guerra! Su sombra hubieses podido también ganar batallas ; y he aquí que, en su silencio, hasta su nombre nos anima; y al mismo tiempo nos advierte que, para encontrar en la muerte algún resto de nuestros trabajos y no llegar sin recursos a nuestra eterna morada, a la vez que al rey de la tierra, es necesario servir al Rey del Cielo. Servid, pues, a ese Rey inmortal y tan misericordioso, que os tomará en cuenta un su suspiro un vaso de agua dado en su nombre mejor que todos los otros harán jamás por toda vuestra sangre derramada; y comenzad a contar el tiempo de vuestros útiles servicios desde el día en que os entregues a un amo tan benéfico. ¿Y no vendréis a este triste monumento vosotros a quienes se dignó colocar en el número de sus amigos? Todos juntos, cualquiera que sea el grado de confianza que os otorgará, rodead esa tumba; llorad orando; y, admirando en tan gran Príncipe una amistad tan complaciente y un trato tan dulce, conservad el recuerdo de un héroe cuya bondad igualó al valor. ¡Ojalá aprovechéis sus virtudes! y que su muerte, que deploráis, os sirva a la ve de consuelo y ejemplo. En cuento a mí, si me es permitido, después de todos venir a tributar los últimos deberes a esa tumba, oh, Príncipe, digno objeto de nuestras alabanzas y de nuestras tristezas, eternamente vivirás en mi memoria: tu imagen quedará grabada en ella, no con aquella audacia que prometía la victoria; no, no quiero ver nada en ti de lo que borra la muerte. En esta imagen tendrás los rasgos inmortales; en ella te veré tal como eres en aquel último día bajo la mano de Dios, cuando su gloria comenzaba a aparecerte. Allí te veré más triunfante que en Friburgo y en Rocroy, y arrobado en tan hermoso triunfo, repetiré en acción de gracias estas hermosas palabras del discípulo amado: “Et hoec est victoria quoe vicit mundum, fides nostra”. “La verdadera victoria, la que pone a nuestros pies el mundo entero, es nuestra fe”: Goza, Príncipe, de esa victoria; goza eternamente por la virtud inmortal de

este sacrificio. Recibe estos últimos esfuerzos de una voz que te fue conocida. Tú pondrás fin a todos estos discursos. En vez de deplorar la muerte de los demás, en adelante quiero aprender de ti a hacer santa la mía; ¡dichoso yo, si advertido por estas canas de la cuenta que debo dar de mi administración, reservo para el rebaño que debo alimentar con la palabra de vida, los restos de una voz que se debilita y de un fuego que se apaga!”.

Las Falacias.

Son argumentos aparentemente válidos, pero que al ser analizados con acusiosidad se descubren que son falsos.

Un argumento es una serie de afirmaciones conectadas entre sí con el objetivo de establecer una determinada proposición. De los muchos tipos de argumentos que existen, trataré aquí los argumentos lógicos deductivos realizados en lógica booleana. La lógica booleana (de Boole) es aquélla con la cual estamos más familiarizados, en la cual existen dos posibilidades al considerar la veracidad de una proposición: verdadero o falso. También se la conoce, por esto, como lógica binaria.

Un argumento lógico se construye con proposiciones, o sea, frases que afirman una determinada cosa. Un argumento deductivo contiene una o más proposiciones llamadas premisas que son los presupuestos del argumento, o sea, lo que se asume como verdadero para poder deducir el resto. La proposición que se deduce de las premisas se denomina conclusión.

1. Todos los hombres son mortales. (premisa nº 1)
2. Sócrates es un hombre (premisa nº 2)
3. Por lo tanto, Sócrates es mortal. (conclusión)

La deducción se realiza utilizando las premisas para inferir nuevas proposiciones, siguiendo una serie de reglas, hasta que se puede llegar a la conclusión. Estas reglas son procedimientos que cambian un tipo de expresión lógica por otra, o combinan dos o más proposiciones en una sola. La mayoría de estas reglas pueden ser aprehendidas sin necesidad de estudiar lógica formalmente, pero hablaremos de ellas más adelante.

Al examinar argumentos lógicos, hay que tener en cuenta que un argumento puede ser válido sin que por ello su conclusión sea cierta. El razonamiento puede ser formalmente correcto, pero si una de las premisas es inválida, entonces la conclusión es irrelevante. Por ejemplo, el famoso Argumento Cosmológico:

1. Todo lo que comenzó en un momento determinado tuvo una causa.
2. El Universo comenzó en un momento determinado.
3. Por lo tanto, el Universo tuvo una causa.

Si bien el argumento es válido, la conclusión no lo es, puesto que la premisa (2) es falsa: el Universo no comenzó en un momento determinado porque no había tiempo (dimensión temporal) en la cual pudiera haber momentos de comienzo. Al haber aparecido el tiempo y el espacio como parte del Universo, el Universo no tuvo

comienzo en el tiempo. Esto no hace que la conclusión sea falsa, pero sí invalida el argumento que llevó a deducirla.

Evidentemente, no todas las personas con las que uno conversa explicitan sus argumentos con premisas y conclusiones prolijamente delineados y ordenados. Se requiere un cierto entrenamiento didáctico para "enfocar" los argumentos y detectar sus partes.

Hay una cierta cantidad de errores que uno debe evitar al construir argumentos deductivos. Algunos son errores formales de lógica, mientras que otros representan errores de concepto o actitudes inaceptables. Se conocen como falacias; de un argumento que resulta invalidado por una falacia se dice que es "falaz".

La falacia *ad hoc*

Consiste en presentar una explicación de un determinado hecho luego de establecido el mismo, cuando esta explicación en realidad no se aplica a otras situaciones, y por lo tanto no puede servir como premisa. *Ad hoc* significa destinado a un uso y situación concretos. En general, esta hipótesis asume la forma de un argumento que se desmorona fácilmente al confrontarlo con casos similares.

> "**¡Yo tenía cáncer y me curé espontáneamente!"**
>
> **"Fue un regalo de Dios. Él no quiso que muriera."**
>
> **"¿Y todos los demás pacientes de cáncer que se mueren?"**
>
> **"Ah, los caminos de Dios son inescrutables."**

Afirmación del consecuente

Ésta es una falacia en la estructura formal del argumento. Consiste en emplear una forma argumental del tipo "A implica B; B es verdadero; por lo tanto A es verdadero". Es una deformación común de una estructura válida conocida como *Modus Ponens* ("A implica B; A es verdadero; por lo tanto B es verdadero").

> "**Si Dios creó al hombre a su imagen, entonces esperaríamos ver en el hombre un sentido moral, al contrario de lo que ocurre con los animales y las plantas. Es obvio que el hombre tiene un sentido moral del bien y del mal. Por lo tanto, debe haber sido creado por Dios a su imagen**."

(Esta forma argumental es incorrecta porque la verdad o falsedad de la primera premisa es irrelevante. En este caso, el sentido moral del hombre puede provenir de su

propia estructura como ser vivo, siendo la particularidad de este impulso explicable por la particular estructura cerebral avanzada del ser humano en comparación con los animales.)

Evidencia anecdótica

Consiste en apoyarse en premisas que no son necesariamente verdaderas, sino que parecen verdaderas al que argumenta porque conoce algunos casos en que parece serlo (anécdotas).

> "**Dios existe y hace milagros incluso hoy. La semana pasada leí sobre una chica que tenía cáncer, y toda su familia rezó por ella, y se curó**."

Es válido usar la experiencia personal para ilustrar un punto, pero no se puede pretender que sirva de prueba formal, incluso si casi todos en el contexto social de la discusión están de acuerdo. La evidencia anecdótica sirve para realizar propaganda basándose en lo que la gente quiere creer de antemano, no para probar.

Argumentum ad antiquitatem

Esta falacia consiste en argumentar que algo debe ser correcto o bueno porque es antiguo o tradicional, o porque es "como siempre han sido las cosas".

> "**Los cristianos han sido perseguidos durante dos mil años, y han seguido proclamando su fe. Ninguna idea dura tanto si es incorrecta; la fe en Cristo debe ser la verdadera fe**."

Argumentum ad baculum

Apelación a la fuerza

Esta clase de argumento se presenta cuando alguien recurre a la fuerza física y/o moral o a la amenaza para forzar al otro a aceptar su conclusión.

> "**Los incrédulos en el fondo saben que Dios existe. Si siguen rechazándolo y se rehúsan a aceptarlo, ya les llegará el castigo merecido cuando mueran y vayan al infierno por toda la eternidad**."

Argumentum ad crumenam

La falacia de creer que el dinero o el éxito son un criterio adecuado para evaluar la verdad, es decir, que los que tienen dinero es más probable que tengan la verdad.

"**Los productos de Microsoft deben ser realmente superiores, por más que la competencia los denigre. Si no, ¿cómo se explica que Bill Gates se haya hecho tan rico fabricándolos?"**

Argumentum ad fidentia

Argumento contra la confianza

Ataque indirecto contra la confianza del oponente. Al no poder refutar directamente los principios de una argumentación, se cuestiona su validez para provocar dudas.

"¿**Cómo puedes estar seguro**?"

Argumentum ad verecundiam

Apelación a la autoridad

Defiende una idea sobre la base a que fue afirmada o defendida por una autoridad, del campo que sea, incluyendo Escrituras Sagradas o libros antiguos en general. El primer problema que presenta es que la autoridad debe ser en sí confiable para poder soportar un argumento. El segundo problema es que la autoridad debe ser aceptada por ambas partes en disputa. En último término, además, "la autoridad de mil no vale el humilde razonamiento de uno", como dijo Galileo Galilei, en el sentido de que, aunque todos los estudiosos estén de acuerdo en algo, eso no implica que sus ideas sean ciertas, si pueden mostrarse como lógicamente inconsistentes, alejadas de los hechos objetivos de la realidad, o simplemente sin sentido.

“El Santo Padre ha expresado claramente que el aborto es un asesinato”

Argumento desde la intimidación

"**Sólo el imbécil más degenerado, moralmente depravado y cretino podría dejar de ver que mi argumento es válido."**

O bien, de forma más sutil:

"Sería poco sabio excluir la posibilidad de que esta idea sea correcta."

Se desafía al oponente a realizar una acción como prueba de su coraje.

Ad hominem

Contra el hombre

Un ataque irracional que, en vez de centrarse en la lógica y evidencias de los argumentos presentados, se enfoca en la persona del que los presenta, o en las ideas de otras personas que también las han apoyado. Existen muchas variedades. Una de ellas utiliza las fallas morales del oponente como pretexto para rechazar sus ideas. Por ejemplo: "**No puedes hablar de moral cuando yo sé que abandonaste a tu mujer por otra**" (si los argumentos morales son válidos, no tiene nada que ver que la conducta moral personal del que los presenta sea incoherente con ellos).

Otra clase de argumento *ad hominem* funciona por asociación con personas o instituciones desacreditadas, por ejemplo: "**Alterar los genes para crear personas 'mejores' es lo que querían hacer los nazis**". Una tercera forma acusa al argumentador de tener razones personales para racionalizar una idea falsa: "**Defiende tanto tu ateísmo porque en el fondo crees en Dios y no quieres aceptarlo en tu vida**". Este ataque contra la confianza del argumentador se denomina "envenenar el pozo".

Argumentum ad ignorantiam

Apelación a la ignorancia

Esta falacia ocurre cuando se pretende que algo debe ser cierto porque no ha sido fehacientemente demostrado que sea falso.

> "**Nadie puede probar que Dios no existe. Para poder asegurar que Dios no existe en ninguna parte, tendría que poder observar al mismo tiempo todo el universo**."

Esta forma de pensar refleja una impaciencia o intolerancia ante la ambigüedad y ante la falta de seguridad plena que caracteriza a la ciencia y a toda la experiencia humana. De ser válido este argumento, habría que considerar todas las ideas posibles mientras no hayan sido probadas falsas, lo cual daría cabida a cada teoría ridícula que cualquier loco pudiera inventar.

En la investigación científica, si se sabe que un evento determinado produciría cierta evidencia de haber ocurrido, la ausencia de tal evidencia puede ser usada válidamente para inferir que el evento no ocurrió. No obstante, no puede probarlo con certeza.

Argumentum ad Lazarum

La falacia de asumir que alguien pobre (o humilde, o sencillo) es más virtuoso que uno que tiene dinero y poder, y por lo tanto sus ideas deben ser más correctas. Esta falacia es la opuesta del Argumentum ad crumenam.

> "**La Madre Teresa de Calcuta sabía mejor que nadie cómo tratar a los pobres y enfermos**, **porque vivía como uno de ellos."**

Argumentum ad logicam

La falacia de falacias. Consiste en afirmar que una proposición es falsa porque fue presentada como conclusión de un argumento falaz. Esto ignora el hecho de que un argumento falaz puede arribar a conclusiones verdaderas (aunque el procedimiento en sí sea inválido).

Argumentum ad nauseam

Esta falacia ocurre cuando alguien presenta sus argumentos una y otra vez con la esperanza de que la repetición los haga verdaderos o válidos. (A veces la intención puede ser repetir algo hasta que nadie tenga ganas de responder y el argumentador pueda asumir que "el que calla otorga" y quedar feliz con su "demostración". Aunque parezca increíble, hay gente que piensa así.)

Argumentum ad novitatem

Éste el opuesto del *Argumentum ad antiquitatem*; consiste en afirmar que algo es mejor o más correcto porque es novedoso, o más nuevo que alguna otra cosa, como si eso fuera una virtud en sí mismo.

> "**Las nuevas extensiones del Internet Explorer lo hacen el mejor del mercado de navegadores**."

Argumentum ad numerum

Esta falacia tiene relación con el *Argumentum ad populum*. Consiste en afirmar que, cuanta más gente apoye una proposición o crean en ella, más probable es que esa proposición sea correcta.

> "**Millones de personas tienen fe en Dios. Tantos no pueden equivocarse."**

Argumentum ad populum

Apelación al pueblo

Esta falacia ocurre cuando uno intenta obtener aceptación de una proposición apelando a un grupo grande de personas. Generalmente se caracteriza por el uso de lenguaje emocional.

> "**Por dos mil años la gente ha creído en Dios y Jesús, y esto les ha ayudado a vivir sus vidas como mejores seres humanos. ¿Qué más evidencia necesitas para creer que Dios existe y que Jesús es su hijo que vino a salvarnos? ¿Vas a decirles a todos esos millones que vivieron y murieron por su fe, que todos ellos fueron unos tontos?"**

Argumentum ad verecundiam

Apelación a la autoridad

Utiliza la admiración o la fama de una persona famosa para tratar de ganar apoyo a una proposición que puede ser asociada a ella.

> "**Isaac Newton era un científico genial y creía en Dios**."

Esta clase de argumentación no es siempre inválida. Es muy adecuado y relevante referirse a una autoridad reconocida en un campo para apoyarse en su testimonio en favor de una idea dentro del mismo campo.

> "**Hawking ha concluido que los agujeros negros emiten radiación**."

La falacia aparece al citar a una autoridad en un campo específico como apoyo a una teoría o idea perteneciente a un campo diferente.

> "**Aliaga ha afirmado que es imposible construir una computadora inteligente**."

La diferencia entre estos ejemplos es que Stephen Hawking es un físico reconocido y se lo conoce por su estudio en detalle de los agujeros negros, por lo cual es razonable esperar que sepa de qué está hablando, y podamos citarlo con confianza como una fuente. En cambio, Pedro José Aliaga es un matemático, no una autoridad en estudios cognoscitivos, en inteligencia artificial o en cibernética aplicada, así que su afirmación no pasa de ser una opinión.

Colectivo ambiguo

El uso de un término colectivo sin delimitación clara o significativa de los elementos que lo componen. **"Nosotros", "ustedes", "ellos, "la gente**", "**el sistema", "como**

un todo", son los ejemplos más comunes. Esta falacia es especialmente visible en el campo de la discusión política.

Castillo de naipes

Una forma de argumento que apela al catastrofismo.

> "**Si nadie creyera en Dios como fuente de moral y orden, la sociedad se vendría abajo**."

Esta clase de argumento presupone tres cosas: primero, que hay una implicación lógica entre la caída de la idea que se defiende y la catástrofe que se presagia; segundo, que esta implicación es exclusiva, es decir, que nada puede ocupar el lugar de la idea defendida; y tercero, que una idea debe ser correcta porque es conveniente que así sea.

Gato que ladra

Esta falacia requiere que algo provea más de lo que puede. Si una persona dice "**Me gustaría tener en gato, siempre y cuando ladre**", es claro que está pidiendo algo imposible, no sólo difícil, sino absolutamente contrario a la naturaleza y a la misma definición de lo que es un gato. Los que proponen un capitalismo que no produzca pobreza o un comunismo que permita el crecimiento económico personal apelan a argumentos como éste, siendo que en realidad ambos sistemas se basan en postulados que evitan esas cosas. (El capitalismo se basa en la competencia y en la acumulación de riqueza; por definición, no puede producir sólo competidores exitosos.)

Petitio principii

Petición de principio

Conocido en inglés como *"begging the question"*. Es una conclusión que utiliza su premisa y la asume verdadera.

> "**Debemos instituir la pena de muerte para desalentar el crimen violento."**

(Asume, sin mostrar evidencia alguna, que la pena capital sirve para desalentar el crimen violento, lo cual es precisamente lo que se necesita demostrar.)

Esta forma de razonamiento se denomina "lógica circular", y desde luego, es inválida. Un ejemplo más común para los apologistas:

"**La Biblia es la palabra de Dios. No se puede dudar de la palabra de Dios. Por lo tanto, la Biblia es, sin duda, verdadera.**"

Bifurcación

Falacia booleana

Argumentar sobre alternativas como si sólo hubiese dos de ellas, o hablar de un continuo como si sólo sus dos extremos. El que utiliza esta falacia insiste en dividir las opciones en dos cuando en realidad hay muchos puntos intermedios, requiriendo respuestas del tipo "sí/no" o "blanco/negro". También se conoce esta falacia como la del "Medio excluido". En lógica tradicional, hay una forma argumental válida de la siguiente forma:

1. Puede ocurrir A o bien ocurrir B (no los dos).
2. Ocurre A.
3. Por lo tanto, no ocurre B.

Esta forma no es válida si su premisa inicial falla.

Circulus in demonstrando

Argumentación circular

Esta falacia ocurre cuando uno asume como premisa la conclusión que desea alcanzar. Con frecuencia, la proposición está refraseada de manera que la falacia aparezca como un argumento válido.

"**No se debe permitir que los homosexuales ocupen cargos públicos. Esto es aceptado por todos, de tal forma que un funcionario que se descubra como homosexual siempre pierde su puesto. Un homosexual que ocupe un cargo, por lo tanto, hará lo que sea para ocultar su condición, y estará abierto al chantaje de cualquiera que los descubra. Por eso los homosexuales no pueden, ni deben ocupar cargos públicos**."

El argumento es completamente circular; la premisa es la misma que la conclusión. El Servicio Secreto británico de hecho ha usado un argumento oficial como el del ejemplo para prohibir la designación de empleados homosexuales.

Falacia de presuposición

Es la forma interrogativa del *Petitio principii* o petición de principio. Toma la forma de una pregunta capciosa como la siguiente:

> "**¿Continúa usted golpeando a su esposa**?"

La pregunta presupone una respuesta definida a otra pregunta que no ha sido hecha. Esta clase de preguntas es usada con frecuencia por los abogados.

Otra forma de esta falacia es pedir una explicación de algo que es falso o que no ha sido establecido aún.

Falacia de composición

Consiste en concluir equivocadamente que una propiedad compartida por un cierto número de elementos individuales es también compartida por un conjunto de esos elementos, o que una característica determinada de las partes de un objeto debe aplicarse también al objeto completo.

> "**En promedio, un chino gasta mucha menos energía proveniente de fuentes contaminantes que un norteamericano. Por eso es que China es un país mucho más limpio que los Estados Unidos**."

Cum hoc ergo propter hoc

Afirmar que, porque dos eventos ocurren juntos, deben estar causalmente relacionados. En forma de argumento lógico: "A y B; por lo tanto A implica B". Es una falacia porque ignora otros factores que pueden ser causa de los eventos.

> "**Los niños leen mucho menos desde que se inventó la televisión. Es obvio que la televisión impide la lectura."**

Negación del antecedente

Ésta es una falacia en la estructura formal del argumento.- Consiste en emplear una forma argumental del tipo "A implica B; A es falso; por lo tanto B es falso". Es una deformación común de una estructura válida conocida como *Modus Tollens* ("A implica B; B es falso; por lo tanto A es falso").

> "**Si Dios se me apareciera en persona, eso probaría que existe. Pero Dios jamás se me ha aparecido, de manera que yo sé que no existe**."

Esta forma argumental es incorrecta porque la falsedad de la primera premisa no permite deducir nada más allá. Una implicación ("A implica B") sólo sirve para obtener información si A es verdadero.

Falacia de división

La falacia de división es la opuesta de la falacia de composición. Consiste en asumir que una propiedad de una cosa debe aplicarse a todas sus partes, o que una propiedad de un conjunto se aplica a todos sus elementos.

> "**Las termitas pueden destruir una casa entera. Por lo tanto, esta termita puede destruir toda mi casa.**"

Falacia de cuatro términos

Ocurre cuando una palabra clave se utiliza con dos o más significados diferentes en el mismo argumento. Para evitarla se requiere una definición clara y precisa de los términos, y evitar en lo posible los términos comunes que tengan muchos significados o que sean ambiguos.

Analogía extendida

Esta falacia ocurre cuando se está discutiendo una regla general, y una de las partes asume que la otra está proponiendo una analogía entre dos situaciones, sólo porque se las mencionó juntas.

Ignoratio elenchi

Conclusión irrelevante

Consiste en afirmar que un determinado argumento prueba cierta conclusión, cuando en realidad no tiene lógicamente nada que ver con ella, aunque puede ser prueba de una conclusión distinta.

Falacia naturalista

Esta falacia es común en muchos argumentos políticos y sociales. Una versión consiste en proponer una analogía entre una conclusión particular y algún aspecto del mundo natural, y luego afirmar que la conclusión es inevitable porque ése es el orden natural.

"**El capitalismo se caracteriza por la competencia y la apropiación de recursos. En la naturaleza vemos cómo los animales y las plantas compiten por territorio y alimento. El capitalismo, por lo tanto, es la forma más natural de organización económica**."

Otra forma es proyectar aspectos del mundo natural a los seres humanos, porque los seres humanos somos productos de la naturaleza, para argumentar que los seres humanos debemos comportarnos como los animales.

"**La homosexualidad es antinatural. Los animales en estado natural no buscan aparearse con otros de su mismo sexo."**

Ningún escocés de verdad...

Esta falacia se produce partir de una mala definición de términos realizada a propósito, de manera similar a lo que ocurre con la de *"Blanco móvil"*. Su nombre proviene de la siguiente conversación estereotípica:

"**Ningún escocés le pone azúcar a su guiso."**
"Mi amigo Patrick siempre le pone azúcar al guiso que hace."
"¡Ah, pero ningún escocés de verdad le pone azúcar al guiso!"

El argumentador produce un cambio *ad hoc* en los términos, de manera que su proposición nunca puede ser refutada.

Non causa pro causa

Ésta es una clase general de falacias que ocurren cuando se quiere identificar algo como causa de un evento, cuando en realidad no ha sido demostrado que lo sea. Dos formas específicas de esta falacia son *"cum hoc ergo propter hoc"* y *"post hoc ergo propter hoc"*.

Non sequitur

("No se sigue")

Un *non sequitur* es un argumento donde la conclusión se extrae de premisas sin conexión lógica con ella. (La conclusión no se sigue de las premisas, es decir, no es implicada lógicamente por ellas.)

"**Los egipcios tuvieron que saber mucho de excavaciones para poder construir las pirámides. Por lo tanto, seguramente eran buenos arqueólogos."**

Plurium interrogationum

Muchas preguntas

Esta falacia ocurre cuando uno demando una respuesta simple a una pregunta compleja que no puede ser respondida de esa manera sin distorsionarla.

"¿Es bueno para el país subir los impuestos? ¿Sí o no?"

Post hoc ergo propter hoc

Esta falacia consiste en asumir que un determinado evento es causa de otro porque ocurrió antes que éste, o lo que es lo mismo, asumir que una cosa es producto de otra que ocurrió antes sólo porque ocurrió antes.

"**Mi vecino cambió el techo de su casa y al otro día cayó un rayo sobre ella y se la quemó completamente. Es obvio que el material del techo nuevo atrajo el rayo."**

Trapo rojo

Consiste en introducir material irrelevante al asunto en discusión, de manera que desvíe la atención hacia una conclusión diferente.

"**Puedes decir que la pena de muerte no sirve para desalentar el crimen, pero ¿qué pasa con las víctimas? ¿Cómo crees que se sienten los padres cuando ven al asesino de su hijo en la cárcel, viviendo a sus expensas? ¿Es correcto que tengan que pagar con sus impuestos para darle de comer a un asesino**?"

Reificación

Hipostatización

Ocurre cuando un concepto abstracto es tratado como si fuese una cosa concreta. (*Reificación* proviene del latín *res* "cosa"; hipostatización proviene del griego *hypostasis*, que es el término técnico para la emanación de una cosa concreta a partir de una idea abstracta o forma, o la encarnación de la divinidad en una forma física.)

"**Noto que lo llamaste 'malo'. Pero para ti no hay absolutos morales como la maldad, así que ¿dónde está esta 'maldad' que le asignas? ¿En tu cerebro? Seguro que no puedes mostrármela**."

Pasar la carga de la prueba

La carga de la prueba es la obligación, dentro de una discusión lógica, de demostrar afirmaciones. Se acepta como principio que la carga de la prueba descansa siempre sobre la persona que afirma un hecho positivo, no sobre la que niega o cuestiona esa afirmación. Pasar la carga de la prueba es una forma especial del Argumentum ad ignorantiam, que presupone que algo debe ser verdad a menos que se pruebe lo contrario. El que pasa la carga exige prueba de algo que no las necesita.

"¿**Así que el gobierno de EE.UU. no tiene cadáveres de aliens ocultos? Si no puedes probarme que no los tiene, no tengo por qué dejar de creer que sea así.**

Pendiente resbaladiza

Este argumento afirma que si un determinado evento ocurriese, otros eventos dañinos ocurrirían inevitablemente después, por lo cual no hay que permitir ni siquiera el primero. Uno de los argumento de "Pendiente resbaladiza" más comunes es el siguiente:

"**Si se legalizara la marihuana, todo el mundo la probaría y después empezarían a engancharse con las drogas duras, y en poco tiempo tendríamos una sociedad de drogadictos**."

Esta falacia también podría llamarse ***"Bola de nieve"***. Tiene estrecha relación con la de ***"Castillo de naipes"***.

Espantapájaros

Atribución falsa

Consiste en presentar una descripción falsa del oponente o de sus ideas, y basar la refutación de las mismas en esa descripción. Caricaturiza lo que quiere destruir, representándolo de manera simplificada y distorsionada, y lo demuele con facilidad, sin haber enfrentado los argumentos verdaderos de la posición original.

"**Para ser ateo tienes que creer con absoluta seguridad que no existe Dios. Para saber eso, tendrías que observar hasta el último rincón del**

universo y asegurarte que Dios no se manifiesta allí. Como es obvio que no lo has hecho ni puedes hacerlo, tu posición es indefendible."

(El argumento no apunta a la versión normal del ateísmo, sino a una caricatura que es obviamente ridícula.)

Tu quoque

("Tú también")

Ocurre cuando uno afirma que una acción determinada es aceptable sólo porque su oponente la ha realizado o ha estado de acuerdo con ella.

"**Estás insultándome."**

"¿Y? Tú también me insultaste."

Éste es un ataque personal, y por lo tanto es un caso especial de argumento *ad hominem*.

Presunción de mala voluntad

Es un argumento que asume de antemano que el oponente no sabe de qué está hablando, que no está capacitado para entenderlo, y que no se ha molestado en investigarlo. Esto permite acusarlo y lo obliga a explicar mucho más de lo que debería.

"¡Antes de rechazar las curaciones milagrosas de Lourdes, infórmate, mira las estadísticas, cuántas personas han sanado! Hay libros enteros con testimonios."

(Asume que no he visto las estadísticas ni conozco nada sobre el tema.)

Moldeamiento forzado

Consiste en intentar amoldar las ideas o acciones de alguien a un marco de referencia demasiado pequeño. Se relaciona con la estereotipación, con la imposición de contexto, y con la falacia de bifurcación. Muchas veces incluye la colocación de una etiqueta o nombre despectivo, bajo el cual los detalles personales pierden importancia.

"**Estás conmigo o contra mí."**

Generalización apresurada

Falacia que ocurre cuando uno forma una regla general luego de haber examinado solamente unos pocos casos, que quizá no sean representativos de todos los casos posibles.

Abstracción flotante

Una generalización que no se aplica a ningún objeto particular.

Exclusividad

Tratar de extender el área de aplicación de una idea a un rango demasiado grande.

> "**Toda la experiencia humana puede ser estudiada como un conjunto de flujos de energía".**

Juego de gravedad

Consiste en exigir que una idea sea probada una y otra vez indefinidamente antes de ser aceptada como válida (el autor original de esta definición inventó el nombre al observar cómo un niño dejaba caer un juguete repetidamente, sin entender que iba a caer al suelo en cada oportunidad).

Alimento venenoso

Presentar apoyo a una idea determinada que resulta buena para el argumentador, y que para el oponente es mala, sin notar esta ambigüedad. Lo que para un animal es alimento, para otro puede ser veneno.

Mover los palos

Blanco móvil

Táctica de debate que consiste en cambiar la definición de una idea continuamente a medida que sus principios van siendo refutados por el oponente, sin conceder nunca la victoria. Generalmente, se basa en algún elemento crucial a la idea, que se posiciona de manera que no puede ser alcanzado. Un ejemplo común es el de la inteligencia artificial (IA). Sus detractores dicen: "sí, una computadora quizá pueda jugar al ajedrez y entender algunas palabras, pero las cosas que nos hacen verdaderamente humanos...", y luego sigue su característica preferida (percibir los sentimientos de

otros, amar, conversar sobre cualquier tema, etc.). En cuanto la IA logra que una computadora haga o simule convincentemente alguna de esas cosas, cambian su "punto crucial" a algo más difícil o complicado.

Omnisciencia

El argumentador asume que lo sabe todo y que habla por toda la raza humana, sin permitirse pensar que haya concebiblemente una posibilidad de que no sea así.

Antecedente pretencioso

Consiste en afirmar que una tesis ha sido establecida con firmeza cuando lo único que se ha hecho previamente es una breve referencia o especulación sobre sus principios, que no ha sido discutida precisamente por su poca sustancia.

Prueba de una negación

Probar (o pretender probar) la inexistencia de algo de lo cual no hay evidencia alguna. Los métodos de prueba, la lógica, la razón, el pensamiento, el conocimiento, pertenecen al reino de las cosas que existen, y sólo con ellas tratan. No es lógico afirmar que aquéllo que no ha sido probado imposible es, por lo tanto, posible. Una ausencia no constituye prueba de nada. Por ejemplo: "Dios no existe" no puede ser probado; sólo se puede probar que ciertos hechos interpretados como evidencias de que Dios existe no son en realidad prueba de ello.

Autoexclusión

Falacia que se niega a sí misma. "El verdadero conocimiento es inaccesible al hombre" (pero esta afirmación pretende ser conocimiento). "No hay absolutos" (salvo éste, por supuesto). "Todo es posible" (la frase implica que también es posible que esta idea sea errónea).

Concepto robado

Usar un concepto y al mismo tiempo ignorar, contradecir o negar la validez de los conceptos sobre los cuales descansa. "Los axiomas de la lógica son arbitrarios" (una cosa es arbitraria sólo por oposición a lo que es lógicamente necesario). "Aceptar la razón es un acto de fe" (la fe tiene significado sólo por oposición a la razón).

Supresión del agente

Consiste en usar una estructura gramatical donde los causantes de las acciones son omitidos.

> "**La economía chilena se contrajo un 2% durante el tercer año de gobierno del Presidente**"

(Omite las causas de la contracción económica, induciendo al lector a concentrarse en el sujeto gramatical, "la economía", como si ésta actuara como un ente independiente con sus propias leyes arbitrarias, cuando en realidad las causas de la contracción económica fueron acciones concretas de seres humanos reconocibles.)

Objeto incognoscible

Apelación a un objeto o concepto que, por su naturaleza, no puede ser conocido o comprendido. Sin embargo, para decir que es incognoscible, uno debe primero no sólo saber que existe, sino tener una cierta cantidad de conocimiento para justificar tal afirmación. Afirmar la incognoscibilidad de algo sin justificación es irracional.

DISCUSIONES GRUPALES

El foro

Es la discusión de un grupo de personas que emiten libremente sus opiniones. La discusión es guiada por un moderador, que tiene como misión la de conducir, controlar el tiempo a cada participante, tratar de mantener la discusión en un grado de conexión y respeto. El moderador deberá ser una persona agradable, cortés, educada y con amplitud de criterio. De ninguna manera, deberá ser sectario.

Ventajas:

a) Conocer la opinión de diversas personas o sectores sobre un determinado tema.
b) Vencer la timidez
c) Hablar en público
d) Desarrollar la capacidad de síntesis
e) Lograr amplitud de criterio.
f) Vencer una actitud individualista.
g) Conocer, aumentar y comprender problemas comunes, desde ángulos distintos.

- Es conveniente y aconsejable grabar la discusión y tomar nota de lo tratado.
- Terminado el foro, deberá agradecer la participación y colaboración de los participantes.
- La duración del foro es variable y depende del interés de lo tratado.
- El moderador, en lo posible, no debe extraer conclusiones, sino el público asistente.

Phillips 66

Su autor, Donald Phillips, nos proporcionó esta técnica de discusión grupal consistente en que durante seis minutos discuten seis personas sobre un determinado tema. Deberá existir un moderador, un coordinador, un relator y un secretario.

El coordinador deberá conducir el diálogo del grupo, haciendo prevalecer las normas oratorias.

El moderador deberá hacer en un pizarrón, la síntesis de los acuerdos en general.

Ventajas

a) Participación activa.
b) Participación democrática.
c) Desarrollo de la capacidad de concentración.
d) Evita que solamente unas pocas personas emitan sus opiniones, dejando al resto excluido.
e) Conocimiento real de la opinión mayorista.

La mesa redonda

Consiste en que un grupo de especialistas den a conocer sus opiniones, en público, sobre un determinado tema. La invitación, a los especialistas, deberá ser lo más objetiva posible con el fin que ellos representen posiciones contrarias o polémicas. Se recomienda no tener exponentes absolutistas y mesiánicos.

El simposio

Grupo de personas especialistas que exponen, individualmente, un tema de su área. Conduce un moderador que tiene el control, quien, cede la palabra a cada uno de los participantes según inscripción previa, (es necesario que se reúna, con ellos, antes de comenzar). Se pueden hacer consultas breves y precisas. Una vez finalizadas las intervenciones se puede hacer una síntesis de lo tratado.

El panel

Es muy similar al Simposio. Se diferencia de éste por ser un diálogo, una conversación y discusión en forma libre y espontánea y tiene un fin eminentemente educativo. El moderador presenta a los participantes, los cuales deben ser profesionales con el fin de analizar y comentar temas propuestos desde diversos puntos de vista. Una vez finalizado el panel, el público puede participar usando, por ejemplo, la técnica del foro.

El brainstorming

El *brainstorming* representa un tipo de discusión especial, una sesión creativa cuyo fin es producir ideas y solucionar problemas.

Siete es el número ideal de participantes para un *brainstorming*, si bien se puede llegar hasta doce. Se empieza por elegir a alguien que vaya tomando nota, de modo que las propuestas resulten visibles para todo el mundo durante la sesión. En caso de que el número de participantes sea elevado, se debería recurrir a la ayuda de un micrófono.

Antes de comenzar el turno de aportaciones, se plasma el problema sobre una pizarra, de papel o tradicional, para que todos puedan tenerlo continuamente presente y volver a él si se empieza a perder concentración.

Seguidamente, se les pide a los participantes que en voz alta dejen durante diez minutos rienda suelta a su fantasía. El encargado de levantar acta anota con unas pocas palabras sobre una transparencia de retroproyector las propuestas de solución según el orden en que se vayan manifestando.

Cuanto más propuestas haya, mayor es la posibilidad de encontrar alguna que pueda ser útil.

Los derechos de autor pertenecen a todo el grupo. Por ello, debe estar permitido transformar o tergiversar completamente las ideas de otros participantes. Durante esta fase creativa queda prohibida toda crítica o discusión, ya que resultaría inhibidora. La experiencia enseña que el número de propuestas comienza a descender al cabo de unos diez minutos de *brainstorming*. De ahí, que no resulte útil alargar este ejercicio más allá de diez minutos.

Reglas básicas para la primera fase de un brainstorming organizado:

1. Plantear el problema en forma de pregunta
2. Durante diez minutos, dejar fluir libremente las respuestas
3. Cantidad es aquí más importante que calidad
4. Se permiten variantes
5. Se prohibe la crítica y la discusión

En la segunda fase hay que ordenar y estructurar las ideas anotadas. Cada cual tiene que explicar y completar las propuestas que haya hecho. Lo que resulte redundante se sintetiza. La ordenación sistemática de las propuestas admite adendas. Se considera que un *brainstorming* ha resultado creativo si al final quedan por lo menos tres propuestas que puedan dar efectivamente lugar a una solución del problema.

La fase de aportaciones debe funcionar por sí misma, sin que haya nadie que la dirija. Para la segunda fase, a la que puede preceder una pequeña pausa, quien haya llevado el acta puede asumir también, si resulta necesario, la dirección de la discusión.

La conferencia

Una conferencia debe concluir con decisiones, mientras que la meta de una negociación está en llegar a un acuerdo, y la de una discusión, en un análisis de determinada cuestión. El debate, por el contrario, se dirime entre dos partes ante una tercera y su objetivo está en llevar al final la razón. Toda conferencia sigue un esquema de desarrollo, el cual, si bien no supone una garantía de éxito, si encuadra convenientemente el acto:

Esquema según el cual se desarrolla una conferencia:

Apertura
Delimitación del tema
Discusión
Resumen y clausura

Toda conferencia necesita de alguien que la dirija o presida. Este director o presidente es también quien invita a la misma. El número de personas no debería ser mayor que diez, pues así todavía resulta posible sentar a todos los participantes alrededor de una mesa redonda y que cada uno de ellos pueda verse cara a cara. Con ello se hacen también superfluas ayudas acústicas, como por ejemplo micrófonos de mesa.

Quien dirija la conferencia se encarga también de abrirla y de hacer un resumen final. Recordemos el capítulo Dirección, tratado en Guía para Comunicación Eficaz de mi autoría.

En la apertura se saluda a los participantes y se les presenta en unas pocas palabras el asunto que se va a dirimir. Para reforzar o aumentar la motivación, no estará de más insistir en la importancia que tiene la presencia particular de cada cual.

Puesto que toda conferencia tiene que encontrar su fin; quién la dirija debería señalar desde un principio una hora o un día orientativos de finalización, de manera que pueda aludir a ello cuando se trate de sintetizar y clausurar.

La delimitación del tema suele hacerse a modo de exposición. Además, quien haya convocado la conferencia puede ceder la palabra a un experto, bien de la misma empresa o institución, bien invitado. Si, por el contrario, el convocante se considera lo suficientemente experto, se puede prescindir de alguien de fuera. Es también el director de la conferencia el que dirige la discusión que sigue a la apertura. Sin embargo, si él también quiere participar en ésta, tiene que dejar que sea otro quien asuma esta tarea. Competencia igualmente exclusiva del director de conferencia es resumir los resultados, mostrar la o las conclusiones o señalar la conveniencia de nuevas discusiones.

Queda, por lo tanto, excluida la posibilidad de que quien dirija la conferencia se ausente durante un espacio de tiempo prolongado para poder atender otros asuntos. De igual manera, los demás participantes están obligados a una presencia continua**.** Una buena organización cuidará de que la sala donde se celebre la discusión se encuentre óptica y acústicamente aislada. Y tampoco se pasará, por supuesto, ninguna llamada a la sala de conferencias.

Se entiende por sí mismo que quien dirija la discusión no puede levantar al mismo tiempo acta de la misma. De esto último se encargará alguien elegido de antemano entre los participantes. Hay que decidir, igualmente, si se lleva acta del desarrollo de las discusiones.

Las conferencias con numerosos órdenes del día son bastante frecuentes. Las invitaciones a los participantes deberían ir acompañadas siempre del orden del día. Incluir *a posteriori* puntos importantes es señal de mala organización. Tampoco debe el director de la conferencia intentar sorprender, por razones tácticas, a los participantes con puntos importantes de última hora. Ello no redunda precisamente en favor de su prestigio.

Si hay varios o numerosos puntos por tratar y es probable que las discusiones se alarguen, deben señalarse convenientemente las pausas dentro del orden del día.

En el momento de fijar la hora en que se debe iniciar la conferencia se debería prestar consideración al ritmo diario de rendimiento de los participantes. Si se quiere que las aportaciones sean de calidad, se debe tener en cuenta las curvas de rendimiento. No por extenderse las discusiones ofrecen mejores resultados. Frecuentemente, resultan de mayor utilidad las discusiones breves y bien llevadas. Rendimiento es igual a trabajo dividido por el factor tiempo.

El grado de efectividad de una conferencia viene determinado por lo menos en un cincuenta por ciento por quien la dirija o presida.

El debate

Debatir proviene del latín *battere*, que significa golpear. Debatir es luchar con palabras. De ahí que en estas ocasiones se recurra también a la *dialéctica negativa.*

El debate conoce manifestaciones exaltadas, trucos retóricos, juegos de palabras y artificios estilísticos. Para el público, los debates son la forma más emocionantes de diálogo, ya que hay ocasiones en que no resulta fácil distinguir si se están haciendo peticiones, planteando exigencias o lanzando amenazas.

Tipos de debates:

- Disputa entre expertos
- Debate americano
- Debate inglés
- Debate abierto

No hay debate que pueda prescindir de alguien que dirija o modere el enfrentamiento dialéctico. Esta persona tiene que tener el derecho de llamar al orden. En ocasiones se le concede también el papel de árbitro encargándose, concluido el debate, de valorar los argumentos que las partes hayan lanzado a la lid.

Es costumbre útil levantar acta de los debates, puesto que uno suele ser consecuencia del otro.

En el debate abierto, los participantes toman la palabra según un orden de intervención. Las excepciones las señala el moderador, que en un momento dado puede creer conveniente que intervenga alguien para cerrar un punto y pasar al siguiente. El orden de intervenciones sigue el orden en que se haya pedido la palabra. Si son muchas las peticiones, se puede llegar a un consenso respecto a limitar el tiempo de intervención.

En el debate americano las dos partes en litigio, formada cada una por un mismo número de contrincantes, se encuentran sentadas cara a cara a ambos lados de una mesa. En un extremo está sentado el moderador, en el otro, el encargado de levantar acta. Los dos bandos se alternan en el uso de la palabra. Cada participante puede hacer una sola vez uso de ésta. Queda a discreción táctica de las fracciones el decidir cuándo uno de sus miembros toma la palabra. La suerte decide cuál de las dos partes inicia el debate. Automáticamente, a la parte contraria le corresponde cerrar el debate.

El debate inglés muestra la misma distribución espacial que el debate americano. Sin embargo, el turno de intervenciones es consecutivo según el orden de los asientos.

En el debate abierto, los oradores pueden intervenir varias veces y replicar a ataques de contrincantes. En las otras dos modalidades son los que hablan en último lugar los oradores encargados de sintetizar y ofrecer réplica a intervenciones anteriores.

La disputa entre expertos es una forma especial de debate. En este caso un grupo que pregunta frente a otro que contesta. No resulta infrecuente que las sesiones tengan lugar sin moderador. A una de las partes le está permitido únicamente preguntar, a la otra, contestar. Las preguntas se dirigen a una persona concreto del grupo. El orden de las preguntas, y el de las respuestas es aleatorio.

La interpelación

En la vida cotidiana, las interpelaciones son siempre signo de reacción espontánea, de alegría, de tristeza, dolor o ira.

Las interpelaciones durante un discurso suelen ser igualmente manifestaciones espontáneas de determinados sentimientos. Sin embargo, el uso profesional de éstas tiene como objetivo advertir al orador, hacerle perder el hilo, incitarlo a que haga manifestaciones que en otro caso no haría. El interpelador hace casi siempre uso de la dialéctica negativa, por lo que busca de forma intencionada la confrontación. En este sentido, una interpelación es un instrumento al servicio del debate.

Las interpelaciones tienen que ser breves e incisivas. Quien hace uso de ella tiene que ser capaz de expresar en un par de palabras su propósito. Las interpelaciones extensas están fuera de lugar, pues provocan la interrupción o amonestación por parte del presidente.

Una buena interpelación debe caracterizar por ser incisiva, breve, clara.

A su justo tiempo, ocasionalmente, agresiva y fácil de recordar

Quien disponga de un vocabulario amplio estará en mejor disposición de dar con la palabra exacta**.** Si, por ejemplo, para señalar un desplazamiento humano se puede recurrir en el almacén de la memoria a las palabras correr, caminar, andar, deambular,

transitar, pernear, rumbear, gatear, reptar, discurrir, errar, marchar, pasear, trotar, etc., siempre se tiene ventaja sobre alguien con un vocabulario más limitado.

Es un buen lector en voz alta aquel que es capaz de adelantarse con la vista en el renglón que todavía está por leer. Es un buen interpelador aquel que sepa adelantarse a aquello que el orador interpelado tiene todavía que decir. Resulta necesario adivinar lo que el orador va a tocar y, entonces, saber marcar acentos propios. El momento tiene que ser el justo, pues pasado el toro, uno queda en bastante mal lugar con las banderillas en las manos.

La interpelación ha logrado su objetivo si los oyentes de un discurso recuerdan más aquella que éste.

Quien goce de la fama de ser un interpelador temible evita pronunciar largos discursos, pues sus mensajes llegan de forma breve y concisa a donde quieren llegar. Además, su simple presencia basta para poner a cualquier orador nervioso.

Llegar a ser un buen interpelador tiene más de talento que de aprendizaje. Realizar manifestaciones espontáneas cuyas consecuencias hay que saber calcular en unos pocos segundos exige valor y seguridad en sí mismo.

LOCUCIONES

Las locuciones son conjuntos de dos o más palabras que, por lo general, no forman oración cabal, esto es, que generalmente no expresan un pensamiento concreto, y cuyo significado, es casi imposible conocer si no se sabe deducir. Existen en castellano infinidad de este tipo de locuciones, pero en este libro, se han recogido las que empiezan por preposición o conjunción (modos adverbiales y conjuntivos, respectivamente), con preferencia a cualquier otro tipo de frase, de las cuales se recogen también algunas. Se hace la salvedad que muchas de ellas son desconocidas, razón más que poderosa para incluirlas y ofrecerlas a nuestros lectores.

1. Locuciones castellanas

Se recogen aquí, con sus correspondientes significados, las más importantes, con el fin de que se haga de ellas un uso correcto, pues no es raro que a veces se usen incorrectamente, ya sea por no conocer su forma exacta, o bien por dar a unas el significado de otras. En la sección II que sigue incluiremos precisamente una serie de estas locuciones incorrectas para conocimiento del lector, y, finalmente, en la sección III, una lista bastante completa de locuciones latinas, las que más a menudo aparecen en los textos y suscitan nuestra curiosidad; también, sucede a veces que al leerlas u oírlas nos quedamos in albis (ahí va una) por no saber su verdadero significado. Creo, pues, que todo este capítulo será de suma utilidad para cuantos se inician en un estudio serio de nuestro lenguaje.

Locuciones	**Significados**
A ancas.	Cabalgando en las ancas de una caballería montada por otro.
A asentadillas.	A mujeriegas.
A banderas desplegadas	Abiertamente, con toda libertad.
A barba regada.	Con gran abundancia.
A barras derechas.	Sin engaño.
A base de.	Tomando como base o fundamento.
A bien librar.	Lo menos mal que puede, podrá o pudo acaecer.

A bien que.	Por fortuna, por suerte; acaso, a dicha que.
A boca.	De palabra, verbalmente.
A boca de cañón.	A quemarropa.
A boca de costal.	Sin tasa, sin medida.
A boca de invierno.	Al iniciarse el invierno.
A boca de noche.	Al anochecer.
A boca llena.	Con claridad, sin rebozo alguno.
A bocajarro.	A quemarropa. De improviso, inopinadamente.
A borbollones.	Sin orden ni concierto, atropelladamente.
A borde.	A pique.
A bordo.	En la embarcación (personas o cosas).
A brazo.	A mano.
A brazo partido.	Con los brazos, sin armas.
A buen librar.	A bien librar.
A buen paso.	De prisa.
A buen punto.	A punto.
A buen recado.	A buen recaudo o a recado.
A buen recaudo.	Bien custodiado.
A buen seguro.	Ciertamente.
A buen tino.	A ojo, a bulto.
A buena cuenta.	Indudablemente, con toda razón.
A buena fe.	Sin duda, ciertamente.
A buena luz.	Atentamente, con reflexión.
A buenas noches.	A oscuras.
A bulto.	Por mayor, sin un atento análisis.
A caballo.	Montado en una caballería. Apoyándose en dos cosas contigüas, o participando de ellas.
A cada instante.	Frecuentemente, a menudo, repetidamente.
A cada momento.	A cada instante.
A cada paso.	A cada instante.

A calidad de que.	Con la condición de que.
A campo raso.	Al descubierto, a la inclemencia, sin techo.
A campo traviesa.	Cruzando el campo.
A cántaros.	En abundancia o con mucha fuerza: llover a cántaros.
A cara descubierta.	Públicamente, sin rebozo.
A carcajada tendida.	Con risa estrepitosa y prolongada.
A carga cerrada.	A bulto, sin previo examen (en las compras). Sin reflexión o consideración. Sin distinguir. A un tiempo.
A cargas.	Con gran abundancia. A cargo de. Al cuidado de. A expensas de, a costa de.
A carrera abierta.	A todo correr.
A carrera tendida.	A carrera abierta.
A carretadas.	En abundancia.
A carretilla.	Por costumbre, sin pararse a reflexionar. De memoria.
A carta cabal.	Completo, intachable.
A caso hecho.	De caso pensado. A cosa hecha.
A causa de.	Por, de, por causa de.
A cegarritas.	A ojos cegarritas.
A centenadas.	A centenares.
A centenares.	Pondera el número grande de algunas cosas.
A cercén.	Enteramente y en redondo.
A ciegas.	Ciegamente. Sin reflexión o con ignorancia.
A cielo abierto.	Sin cobertura.
A cielo descubierto.	Al descubierto.
A ciencia cierta.	Con toda seguridad, sin la más mínima duda.
A ciencia y paciencia.	Con conocimiento o tolerancia de alguno.
A cierra ojos.	Sin reflexión. Precipitadamente.
A colmo.	Colmadamente.
A competencia.	A porfía.

A conciencia.	Según conciencia. Hecho con solidez y sin engaño.
A condición de que.	Con la condición de que.
A consecuencia.	Como resultado de, por efecto de.
A contento.	A satisfacción.
A contrahílo.	En dirección opuesta al hilo (en las telas).
A contrapelo.	Contra la dirección normal del pelo. Con violencia, contra el curso normal.
A cordel.	En línea recta (dicho de caminos, árboles, edificios, etcétera).
A cosa de.	Aproximadamente.
A cosa hecha.	Con éxito asegurado.
A costa de.	Mediante, a expensas de.
A coste y	Costas. Sin perder ni ganar, por el precio y gasto de algo.
A costo y	Costas. A coste y costas.
A cuál más.	Expresión de sentido ponderativo: a cuál más bueno.
A cuatro patas.	A gatas.
A cuatro pies.	A cuatro patas.
A cuenta.	Sobre la fe y autoridad de otro. A buena cuenta.
A cuento.	Al caso, a propósito no venir una cosa a cuento.
A cuerpo.	Hablando de peleas, apretadamente, sin armas o sólo con armas blancas. En cuerpo.
A cuerpo de rey.	Con todo regalo y comodidad.
A cuerpo descubierto.	Sin resguardo. Sin ayudas ni artificios.
A cuestas.	Sobre los hombros o las espaldas. A su cargo, sobre sí.
A chorros.	Con abundancia. A daño de uno. A su cuenta y riesgo.
A dentelladas.	Con los dientes. A derechas. Con acierto, con justicia. En sentido directo, esto es, de izquierda a derecha (aplicado al movimiento).
A deshora.	Fuera de hora. De repente.

A desmano.	A trasmano. A despecho. A pesar de alguien; contra su voluntad o su gusto.
A destajo.	Por un tanto ajustado: trabajar a destajo. Sin descanso y aprisa: escribir a destajo.
A destiempo.	Fuera de tiempo: llegar a destiempo.
A diario.	Todos los días: se afeita a diario.
A diestro y siniestro.	Sin orden, sin discreción ni miramiento.
A dinero.	En dinero, en moneda.
A dinero constante.	A dinero.
A dinero seco.	A dinero.
A Dios y a dicha.	A ventura, inciertamente.
A discreción.	Al arbitrio de uno. A voluntad, sin limitación.
A disgusto.	Contra el gusto de uno.
A distancia.	Lejos.
A distinción.	Haciendo distinción entre dos cosas.
A dos dedos.	Muy cerca de, a punto de.
A dos haces.	Con segunda intención.
A dos manos.	Con toda voluntad.
A dos pasos.	A corta distancia.
A duras penas.	Con dificultad, con trabajo.
A echa levanta.	Cayendo y levantando.
A empellones.	Con violencia, a empujones.
A empujones.	A empellones. Con intermitencias.
A escape.	A todo correr.
A escondidas.	Ocultamente. Con cuidado para no ser visto.
A escondidillas.	A escondidas.
A escote.	Pagando cada uno su parte en un gasto común.
A escuadra.	En forma de escuadra.
A escucho.	Al oído y con secreto.
A escusa.	Con disimulo.

A escusadas.	A escondidas.
A ese paso.	De ese modo.
A eso de.	Alrededor de: a eso de las seis de la tarde.
A espaldas.	Con olvido o abandono de un encargo, deber, etc.
A espaldas de.	Sin el conocimiento de, en ausencia de, a escondidas.
A espaldas vueltas.	A traición, por detrás.
A este tenor.	Por el mismo estilo.
A este tono.	A este tenor
A excepción de.	Excepto.
A expensas de.	A costa de, a cargo de, por cuenta de.
A falta de.	En sustitución de.
A fanegadas.	A chorros.
A favor de.	En beneficio de. A beneficio de, en virtud de.
A fe.	En verdad.
A fe mía.	Expresión para asegurar algo.
A fin de.	Con objeto de. Para.
A fin de que.	Con objeto de que; para que.
A final de.	A fines de.
A finales de.	A fines de.
A fines de.	En los últimos días de (semana, mes, año, siglo).
A flor de agua.	Sobre o cerca de la superficie del agua.
A flor de tierra.	Sobre o cerca de la superficie de la tierra.
A fondo.	Enteramente.
A frente.	De cara.
A frías.	Fríamente.
A fuego lento.	Poco a poco y sin ruido (se aplica al daño o perjuicio que se va haciendo a alguien).
A fuego manso.	A fuego lento.
A fuego y hierro.	A sangre y fuego.
A fuego y sangre.	A sangre y fuego.

A fuero de.	En virtud de, a manera de, en razón de, a ley de.
A fuero.	Según ley o costumbre.
A fuerza de.	Empleando con intensidad o abundancia aquello de que se habla: a fuerza de paciencia, a fuerza de agua.
A fuerza de brazos.	A fuerza de mérito o de trabajo.
A gachas.	A gatas.
A galope.	Con prisa.
A gatas.	Con pies y manos en el suelo.
A golpe.	Con el verbo sembrar, significa, en agricultura, sembrar por hoyos.
A golpe seguro.	Sobre seguro.
A golpes.	A porrazos. Con intermitencias.
A grandes jornadas.	Con celeridad: cabalgó a grandes jornadas.
A granel.	Sin orden, número ni medida (se usa hablando de cosas menudas): polvos a granel. Sin envase, sin empaquetar: una partida de arroz a granel. De montón, en abundancia.
A graves penas.	A duras penas.
A grito herido.	A voz en grito: cantaba a grito herido.
A grito pelado.	A grito herido.
A guisa de.	A modo de.
A gusto.	Según conviene, agrada o es necesario: nunca llueve a gusto de todos.
A hecho.	De modo seguido, sin interrupción hasta el fin: el conferenciante habló a hecho. Por junto, sin hacer distinciones ni diferencias.
A hierro y fuego.	A sangre y fuego.
A hilo.	Sin interrupción. Según la dirección de una cosa en línea paralela con ella.
A hito.	Fijamente, de modo seguido o con permanencia en un lugar.

A hombros.	A cuestas, sobre los hombros (personas o cosas). (y en hombros.)
A horas escusadas.	A escondidas.
A horcajadas.	Dicho del que cabalga, con una pierna a cada lado de la caballería.
A horcajadillas.	A horcajadas.
A humo de pajas.	De modo ligero, sin reflexión.
A jarros.	A cántaros.
A jornal	Mediante un salario cotidiano.
A jorro.	A remolque.
A la antigua.	Según costumbre o uso antiguos.
A la barata.	De modo confuso, sin orden ni gobierno.
A la barba.	En las barbas.
A la bayoneta.	Sirviéndose de la bayoneta armada en el fusil y sin hacer fuego.
A la birlonga.	Al descuido o con desafío.
A la brida.	A caballo en silla de borrenes o rasa con los estribos largos.
A la buena fe.	Con ingenuidad, sin malicia.
A la buena hora.	En hora buena.
A la buena ventura.	Sin objeto; a lo que saliere.
A la cabeza.	Delante, en primer lugar.
A la carrera.	A carrera abierta.
A la castellana.	Al uso de Castilla, tal como se hace en Castilla.
A la clara.	Manifiestamente, en público.
A la cola.	Detrás.
A la continua.	Continuamente.
A la corta o a la larga.	Más tarde o más temprano.
A la cuenta.	Por la cuenta.
A la chinesca.	Al uso de China.
A la de veces.	A veces.

A la desbandada.	Sin orden, confusamente; en dispersión.
A la descubierta.	Descubiertamente. A la intemperie.
A la desesperada.	Con remedios extremos.
A la diabla.	Sin esmero.
A la disimulada.	A lo disimulado.
A la disparada.	A todo correr.
A la española.	Al estilo de España.
A la flor del agua.	A flor de agua.
A la francesa.	Al uso de Francia. Sin despedirse.
A la fuerza.	Por fuerza.
A la funerala.	Hablando de la manera de llevar las armas los militares en señal de duelo, significa con las bocas o las puntas hacia abajo.
A la heroica.	Al uso de los tiempos heroicos.
A la hora.	Al punto, al instante.
A la huella.	A la zaga.
A la iguala.	Al igual.
A la improvista.	De modo improvisado.
A la inglesa.	Al uso de Inglaterra. A escote.
A la intemperie.	A cielo descubierto.
A la inversa.	Al contrario.
A la italiana.	Al estilo de Italia.
A la larga.	En el sentido del largo de una cosa. Pasado mucho tiempo. Poco a poco, con lentitud. De modo difuso, con extensión.
A la letra.	Literalmente, según el significado natural de las palabras. Sin variación, sin añadir ni quitar.
A la ligera.	De prisa, o brevemente. Con sencillez, sin complicaciones.
A la loquesca.	A modo de locos.
A la llana.	Llanamente. Con sencillez, sin ceremonia.

A la manera.	A semejanza.
A la mano.	Fácil de entender o conseguir.
A la marinera.	A la marinesca.
A la marinesca.	Conforme al uso de los marineros.
A la matiega.	Con rudeza, con tosquedad.
A la menuda.	Por menudo.
A la meridiana.	A mediodía.
A la moderna.	Según costumbre o uso moderno.
A la morisma.	A la manera de los moros.
A la muda.	A la sorda.
A la mujeriega.	Cabalgando como las mujeres, no a horcajadas.
A la par.	A un tiempo, juntamente. Igualmente, sin hacer distingos ni separaciones. Dicho de monedas, efectos públicos, etcétera, con igualdad entre su valor nominal y el que obtienen en cambio.
A la postre.	Al fin, a lo último.
A la primera palabra.	Al instante (dicho de la prontitud con que alguien entiende o ve claro algo).
A la providencia.	Sin más amparo que el de Dios.
A la rasa.	Al descubierto.
A la rastra.	Arrastrando. De mal grado, por fuerza.
A la sazón.	Entonces, en aquel tiempo u ocasión.
A la serena.	Al sereno.
A la soldadesca.	Al modo o uso de los soldados.
A la sombra de.	Bajo la protección de.
A la sorda.	Sin ruido.
A la sordina.	Silenciosamente, con disimulo.
A la trocada.	En sentido contrario de aquel en que suena o se entiende. A trueque.
A la última.	A la última moda.
A la vela.	Con prevención.

A la veneciana.	Al uso de Venecia. Con profusión de faroles de vistosos colores (dicho de iluminaciones en festejos).
A la ventura.	A la buena ventura. A ventura.
A la vera de.	Al lado de.
A la verdad.	Frase con que se asegura la certeza o realidad de una cosa.
A la vez.	A un tiempo, de modo simultáneo.
A la vez que.	Simultáneamente, al mismo tiempo.
A la vista.	Al punto, sin dilación.
A la vizcaína.	Al uso de los vizcaínos. Dicho de las faltas que cometen los vizcaínos al hablar o escribir el castellano, la forma en que lo hacen.
A la vuelta.	Al volver.
A la vuelta de.	Al cabo de, dentro de.
A la zaga.	Atrás o detrás.
A largas jornadas.	A grandes jornadas.
A largas marchas.	Con mucha celeridad.
A largo andar.	Andando el tiempo, al cabo.
A largo tiempo.	Después de mucho tiempo..
A las ancas.	A ancas.
A las calladas.	De callada.
A las de veces.	A veces.
A las derechas.	Bien y rectamente (dicho del proceder de una persona).
A las espaldas.	A espaldas.
A las maravillas.	Bien, de modo perfecto; exquisita y primorosamente.
A las mil maravillas.	A las maravillas.
A las primeras.	A las primeras de cambio.
A las primeras de cambio.	De buenas a primeras.
A las veces.	A veces.
A las veinte.	A deshora, más tarde de lo normal.

A las voladas.	Al vuelo.
A lo antiguo.	A la antigua.
A lo discreto.	A discreción. Discretamente.
A lo disimulado.	Con disimulo.
A lo largo.	En el sentido de la longitud. A lo lejos. A la larga, difusamente.
A lo largo de.	Durante a lo largo de su existencia.
A lo lejos.	A larga distancia, o desde muy lejos.
A lo más.	A lo sumo.
A lo más largo.	A lo sumo.
A lo más, más.	A lo más.
A lo mejor.	Frase con que se anuncia algo inesperado, generalmente desagradable; quizá.
A lo menos.	Al menos.
A lo moderno.	A la moderna.
A lo que parece.	Dicho de lo que una materia muestra o suscita, juicio o dictamen que de ella se forma.
A lo somorgujo.	Por debajo del agua. De modo oculto, cautelosamente.
A lo sordo.	A la sorda.
A lo sumo.	A lo más; al mayor grado, cantidad, número, etc., A que puede llegar algo o alguien. Cuando más, si acaso.
A lo vivo.	Con la mayor viveza, con eficacia.
A lo zaíno.	Al soslayo, con alguna intención.
A locas.	A tontas y a locas.
A lomo.	En bestias (dicho de las cargas que éstas conducen).
A los principios.	Al empezar algo, en sus inicios.
A luego contar.	Al contado.
A lumbre de pajas.	Con esta frase se da a entender la brevedad o corta duración de algo.

A lumbre mansa.	A fuego lento.
A macha martillo.	Con más solidez que primor (dicho de la construcción de algo). Con firmeza.
A machote.	A golpe de mazo.
A mal de mi grado.	Mal de mi grado (puede adoptar las formas mi, tu, su, nuestro, vuestro grado, según la persona que hable).
A mala verdad.	Con engaño, con artificio.
A malas.	Con enemistad.
A malas penas.	A duras penas.
A mansalva.	A mano salva.
A mandas.	En cuadrillas.
A mandíbula batiente.	A carcajada, exageradamente.
A manera.	De modo semejante; como.
A mano.	Con la mano, sin ayuda de instrumentos. Cerca, próximo. De modo artificial. Con estudio (dicho de cosas que parecen casuales).
A mano abierta.	Con gran liberalidad.
A mano airada.	Violentamente.
A mano armada.	Con ánimo resuelto, con todo empeño.
A mano salva.	A salva mano.
A manos abiertas.	A mano abierta.
A manos llenas.	Generosamente. Con gran abundancia.
A mansalva.	Sobre seguro, sin peligro.
A manta.	A manta de Dios.
A manta de dios.	Con abundancia.
A manteles.	En mesa cubierta con manteles.
A manteniente.	Con toda la fuerza de la mano. Con las dos manos.
A maravilla.	De modo maravilloso.

A marchas forzadas.	Haciendo o caminando en determinado más de lo que se acostumbra tiempo o haciendo jornadas más largas de lo que es habitual.
A mares.	Con abundancia.
A martillo.	A golpes de martillo. A más. Denota idea de aumento y adición: ir a más (prosperar)
A más andar.	A toda prisa.
A más correr.	Con la máxima velocidad o violencia posible.
A más de.	Además de.
A más no poder.	Todo lo posible.
A más tardar.	Frase con que se señala el plazo máximo en que ha de acontecer algo: a más tardar, el lunes próximo estaré aquí.
A más ver.	Hasta la vista.
A mata caballo.	Muy de prisa, con atropello.
A matacaballo.	A mata caballo.
A mayor abundamiento.	Además, con mayor razón.
A mazo y escoplo.	Con firmeza, de modo indeleble.
A media ración.	Con poca comida o escasos medios de subsistencia.
A media talla.	Con poca atención, sin miramientos.
A media vista.	Ligeramente, de paso.
A mediados.	Hacia la mitad del tiempo que se indique (mes, año, semana, siglo, etc.).
A medias.	Por mitad; tanto a uno como a otro. No del todo, ni tampoco la mitad, sólo algo: explicarse a medias.
A medida de su paladar.	Según el gusto o deseo de uno.
A medida del deseo.	Según el gusto de uno (dicho del resultado de las cosas).
A medida que.	Al paso que.
A medio.	A medias.
A medios pelos.	Semiembriagado.
A menos de.	A menos que.

A menos que.	A no ser que.
A menudo.	Frecuentemente.
A merced de.	A expensas de.
A mi capote.	A mi modo de entender, en mi interior.
A mi entender.	Según mi juicio o modo de pensar.
A mi modo.	Según mi costumbre, como puedo o como sé. (según la persona de que se trate, adopta las formas a tu modo, a su modo, a nuestro modo y a vuestro modo.)
A millaradas.	A millares; muchas veces.
A mis anchas.	Cómodamente, con entera libertad.
A mis anchuras.	A mis anchas.
A modo.	Al modo.
A montón.	A bulto. A montones. Juntamente; sin separación ni distinción.
A montones.	Con abundancia, sobradamente.
A mucho recado.	A buen recado.
A muerte.	Hablando de contendientes, hasta morir uno de ellos. Sin dar cuartel. De muerte.
A muerte o a vida.	Hablando de una medicina que se administra o de una operación quirúrgica, denota el peligro que implica. Denota el riesgo de algo que se intenta o ejecuta, con dudas en cuanto al medio elegido.
A mujeriegas.	A la mujeriega.
A nado.	Nadando.
A nivel.	En plano horizontal. A cordel.
A no ser	Que. Si no es que, como no.
A nombre de.	Con el nombre de.
A nuestro modo.	A mi modo.
A ojo.	A bulto. A juicio o arbitrio de uno.
A ojos cegarritas.	Entornando los ojos para dirigir la mirada.
A ojos vistas.	Visible, claramente.

A oscuras.	Sin luz. Sin vista. Sin conocimiento de algo; sin comprender lo que se lee o se oye.
A palo seco.	Sin adornos o complementos (dicho de ciertos actos o funciones).
A pan y cuchillo.	Se aplica al que mantiene a otro en su casa y a su mesa.
A pares.	De dos en dos.
A parrancas.	A horcajadas.
A partes.	A trechos.
A partir de.	Desde.
A paso de buey.	Con mucha lentitud.
A paso de carga.	Con precipitación, sin pararse.
A paso de tortuga.	A paso de buey.
A paso largo.	De prisa.
A paso llano.	Sin dificultades ni tropiezos.
A paso tirado.	A paso largo.
A pasto.	Hasta saciarse, hasta no querer más (dicho de comida o bebida).
A pata.	A pie.
A pecho descubierto.	Sin armas, sin resguardo. Con sinceridad.
A pedazos.	Por partes, por porciones.
A pedimento.	A petición, a instancia.
A pedir de boca.	A medida del deseo.
A pelo.	Con la cabeza descubierta (sin sombrero, gorra, etcétera). Al pelo, a punto. A tiempo, a propósito.
A peón.	A pie.
A peonza.	A pie.

A pesar.	Contra la voluntad o el gusto de las personas; contra la fuerza de las cosas; no obstante. (cuando la voz que le sigue es un pronombre posesivo, se escribe sin la preposición de (a pesar mío, a pesar suyo), pero si es otra parte de la oración debe llevarla: a pesar de todo, a pesar de que las cosas no salgan bien.
A pesar de que.	Aunque (y a pesar).
A peso de dinero.	A muy alto precio.
A peso de oro.	A peso de dinero.
A peso de plata.	A peso de dinero.
A pica seca.	Con dificultad o trabajo y sin, utilidad o graduación.
A pie.	Andando, sin auxilio de cabalgadura o carruaje.
A pie enjuto.	Sin mojarse los pies. Sin zozobras. Sin fatigas.
A pie firme.	Sin moverse de un sitio. De modo constante o firme, o con seguridad.
A pie juntillas.	Con los pies juntos. Con porfía y terquedad, con firmeza.
A pie llano.	Sin escalones. Con facilidad, sin dificultades ni impedimentos.
A pie quedo.	Sin mover los pies; sin andar. Sin trabajo o preocupaciones propios.
A piedra y lodo.	Completamente cerrado.
A pierna suelta.	Con quietud y sin cuidado (dicho de algo que uno disfruta, goza o posee): dormir a pierna suelta.
A pique de.	Cerca de, a riesgo de (a punto de suceder algo).
A pistos.	Poco a poco, escasa y miserablemente.
A pocas vueltas.	A pocos lances.
A poco.	A breve tiempo; poco después.
A poco de.	Poco después de.
A pocos lances.	A breve tiempo, sin tropiezos.
A pocos pasos.	Cerca. Con poco trabajo.

A poder de.	A fuerza de, o con repetición de actos. A fuerza de, con copia o abundancia de una cosa.
A poquito.	Poco a poco.
A poquitos.	En cortas y repetidas porciones.
A por a y be por be.	Punto por punto.
A porfía.	Con emulación.
A porrillo.	En abundancia.
A pote.	Con abundancia.
A prevención.	De prevención.
A prima noche.	A primera noche.
A primer aspecto.	Al primer aspecto.
A primera faz.	A prima faz.
A primera noche.	En las primeras horas de la noche.
A principios.	En sus primeros días, dicho de semanas, meses, años, etc.
A proporción.	Según, conforme.
A propósito.	Proporcionado u oportuno para lo que se desea o el fin a que se destina: esta llave es a propósito para esta cerradura.
A propósito de.	Acerca de.
A prorrata.	Mediante prorrateo.
A prueba.	Con toda ley, con perfección (dicho de algo que se ha hecho).
A prueba de.	Dicho de la perfección, solidez o firmeza de algo, indica que puede soportar lo que se expresa: a prueba de agua, a prueba de bomba, etc.
A puerta cerrada.	En secreto.
A puertas.	Por puertas.
A puesta del sol.	Al ponerse el sol.
A puestas del sol.	A puesta del sol.
A pujos.	Poco a poco, con dificultad.

A punto.	Dicho de algo, dispuesto para el fin a que se destina. Al tiempo, oportunamente.
A punto de.	Inmediatamente antes de, en disposición de. Punto fijo. Con certidumbre.
A punto largo.	Sin esmero.
A puñados.	Abundantemente, cuando debe ser con escasez; escasamente, cuando debe ser con abundancia.
A puño cerrado.	Con el puño (dicho de golpes).
A pupilo.	Alojado y mantenido por precio.
A puro.	A fuerza de.
A que.	Para que (sólo se usa con verbos de movimiento: voy a que me afeiten).
A quema ropa.	Desde muy cerca, tratándose de un arma de fuego. De improviso, sin preparación.
A rabiar.	Mucho; con exceso.
A ración.	Con tasa.
A raíz de.	Inmediatamente después de.
A raja tabla.	A toda costa, a todo trance.
A ramal y media manta.	Con pobreza o escasez.
A ras.	Casi a nivel de una cosa, casi tocando.
A rastra.	A la rastra. A rastras. A la rastra.
A ratos.	A veces. De rato en rato.
A raya.	Dentro de los justos límites.
A recado.	A buen recado.
A recaudo.	A buen recaudo.
A reculones	Reculando.
A red barrera.	Llevándolo todo por delante.
A regaña dientes.	A disgusto, con repugnancia.
A remolque.	Remolcado.
A reserva de.	Con el propósito, con la intención de.
A retaguardia.	En la retaguardia. Rezagado, postergado.

A revienta cinchas.	A mata caballo.
A rienda suelta.	Con violencia o celeridad. Con toda libertad.
A remo.	Al remo.
A remolque.	Remolcando. Aplícase a aquello que se hace sin espontaneidad, más bien imbuido por otra persona o cosa.
A renta.	En arrendamiento.
A riesgo de.	Con la contingencia de.
A rostro firme.	Cara a cara.
A sabiendas.	De modo cierto. Con conocimiento y deliberación.
A sabor.	Al gusto, o conforme a voluntad.
A salto de mata.	Huyendo y escondiéndose.
A saltos.	Dando saltos; saltando de una cosa a otra, olvidándose las que están en medio.
A salva mano.	A mansalva.
A salvo.	Ileso, sin detrimento, fuera de peligro.
A sangre fría.	Con premeditación.
A sangre y fuego.	Con todo rigor, sin dar cuartel, destruyéndolo todo.
A santo de.	Con motivo de, a fin de, con pretexto de.
A satisfacción.	A gusto de uno, enteramente, cabalmente.
A secas.	Solo, sin mezcla.
A semejanza.	Al igual.
A simple vista.	A media vista, de paso.
A socapa.	Disimuladamente o con cautela.
A solapo.	Ocultamente.
A sordas.	A la sorda.
A su tiempo.	En ocasión oportuna, cuando sea oportuno.
A su vez.	Por orden sucesivo y alternado. Por su parte.
A sueldo.	Mediante retribución fija.
A tambor batiente.	Tocando el tambor. Con aire triunfal.
A tiempo.	En momento oportuno.

A tiempo que. En el momento en que.

A tiempos. A veces. De cuando en cuando.

A tientas. A tiento. Con incertidumbre, sin tino.

A tiento. Por el tiento.

A tino. A tientas.

A tiro. Al alcance de un arma de fuego o arrojadiza. Al alcance de los deseos o intentos de uno.

A tiro hecho. Apuntando con muchas posibilidades de no errar el tiro. Con propósito deliberado.

A título. Con pretexto o motivo.

A toca ropa. Muy de cerca.

A toca teja. En dinero contante, cobrando en el acto, con dinero en mano.

A toda costa. A todo trance.

A toda luz. Por todas partes, de todos modos.

A toda prisa. Con la mayor prontitud.

A toda rienda. Al galope. A toda vela. Navegando la embarcación con mucho viento. Entregado uno por entero a la realización de algo con ansia y diligencia.

A todas éstas. A todo esto.

A todas horas. Cada hora.

A todas luces. A toda luz.

A todas velas. A toda vela.

A todo correr. A más correr.

A todo esto. Mientras, entretanto.

A todo evento. En previsión de lo que pueda pasar.

A todo pasto. Copiosamente y sin restricciones (referido al uso que de una cosa puede hacerse).

A todo tirar. A lo más, a lo sumo.

A todo trance. Resueltamente, sin importar los riesgos ni reparar en ellos.

A todo tren.	Fastuosamente, sin que falte nada.
A tontas y a locas.	Sin orden ni concierto.
A tope.	Al tope.
A traición.	Alevosamente; con engaño.
A trancos	De prisa y sin arte.
A trasmano.	Fuera del alcance de la mano, o de su manejo habitual. Fuera de los caminos habituales y frecuentados.
A través.	Por entre.
A trechos.	Con intermisión de lugar o tiempo.
A trote.	Al trote.
A trueque.	En cambio.
A tuertas.	Al revés de como debe hacerse; oblicuamente.
A tutiplén.	En abundancia.
A ultranza.	A muerte. A todo trance, de modo resuelto.
A un tiempo.	De modo simultáneo; con unión entre varios.
A uña de caballo.	A todo el correr del caballo.
A uso.	Al uso.
A vanguardia.	Ir el primero, estar en el punto más avanza do, etc.
A veces.	Por orden alternativo. En alguna ocasión
A velas desplegadas.	A toda vela.
A velas llenas.	A toda vela.
A velas tendidas.	A toda vela.
A ventura.	Expuesto a la contingencia de que algo suceda mal o bien.
A vista de.	En presencia o delante de. En consideración o comparación. Enfrente, cerca o en paraje donde se pueda ver.
A vista de ojos.	Viendo algo por sí mismo.
A viva fuerza.	Violentamente.
A voluntad.	Según el libre albedrío de uno.

A voz en grito.	En voz alta, gritando.
A vuela pluma.	Al correr de la pluma.
A vuelo.	Al vuelo.
A vuelta.	A vueltas de. De vuelta. A fuerza de.
A vuelta de cabeza.	Al menor descuido.
A vuelta de correo.	Por el correo inmediato.
A vueltas de.	Cerca, casi.
A zaga.	A la zaga.
A zurdas.	Con la mano izquierda. Al contrario de como debe ir.
Abrir en canal	Abrir de arriba abajo.
Acá y acullá	Acá y allá.
Acá y allá	Aquí y allí.
Acerca de.	Sobre aquello de que se trata, o en relación con ello.
Acto continuo.	Inmediatamente después.
Ahora bien.	Esto supuesto, esto sentado.
Ahora que.	Pero.
Al acecho.	Observando a escondidas (t., De acecho, o en acecho).
Al amanecer.	En el momento en que amanece.
Al anochecer.	En el momento en que empieza a hacerse de noche.
Al avemaría.	Al anochecer.
Al azar.	Sin rumbo, desordenadamente.
Al bordo.	Al costado de la nave.
Al buen tuntún.	Altuntún. En desorden
Al cabo.	Al fin, por último.
Al cabo de.	Al fin de, después de.
Al cabo y a la postre.	Al fin y al cabo.
Al canto del gallo.	Al amanecer.
Al cierto.	De modo cierto.
Al contado.	Con dinero efectivo.

Al conjuro de.	A instigación de algo que estimula o mueve.
Al contrario.	Al revés, opuestamente.
Al correr de la pluma.	De prisa, sin detenerse a meditar, sin es fuerzo (dicho de escribir, componer etc.)
Al corriente.	Sin atraso.
Al derecho.	A derechas.
Al descubierto.	A la descubierta.
Al desnudo.	A la vista.
Al día.	Al corriente.
Al dinero.	En dinero.
Al estilo de.	A semejanza de.
Al estrecho.	A la fuerza.
Al fin.	Por último, finalmente.
Al fin del mundo.	En lugar muy apartado.
Al fin y a la postre.	Al fin y al cabo.
Al fin y al cabo.	Al fin.
Al frente de.	En cabeza de.
Al fresco.	Al sereno.
Al fuero.	A fuero.
Al galope.	A galope.
Al gusto.	A gusto.
Al hilo.	Cortando en la dirección marcada por hebras o venas en aquellas cosas que las, tienen: cortar una tela al hilo.
Al igual.	Con igualdad.
Al improviso.	De modo improvisado.
Al instante.	Al punto, sin dilación.
Al lado.	Inmediato, muy cerca.
Al lado de.	Junto a.
Al menos.	Expresa excepción o salvedad: *al menos éste está sano*. Ya que no sea otra cosa, o que no sea más.

Al modo.	De manera semejante; como.
Al modo de.	A semejanza de.
Al momento.	Al instante.
Al natural.	Sin artificio, composición, etc.
Al otro día.	Al día siguiente.
Al par.	A un tiempo, juntamente.
Al parecer.	A lo que parece.
Al paso.	Sin pararse. Al pasar por un lugar en dirección a otro.
Al paso que.	A la vez que, al mismo tiempo que, mientras que. Al modo, como.
Al pie.	Cercano, próximo. Casi o cerca.
Al pie de la letra.	A la letra.
Al por mayor.	En cantidad grande. Sumariamente.
Al por menor.	Por menudo.
Al postre.	A la postre.
Al presente.	Ahora, en este momento. En la época actual.
Al primer aspecto.	A primera vista.
Al principio.	A los principios.
Al pronto.	En el primer momento, a primera vista.
Al proviso.	Al instante.
Al punto.	Prontamente, sin vacilar.
Al raso.	A cielo descubierto.
Al rededor.	Alrededor.
Al redopelo.	A contrapelo. Violentamente, contra el curso natural de una cosa.
Al redropelo.	Al redopelo. Al remo. Remando.
Al revés.	Al contrario.
Al seguro.	A buen seguro.
Al sereno.	A la intemperie de la noche.
Al sesgo.	Al través, oblicuamente.

Al soslayo	De modo oblicuo.
Al tanto de.	Al corriente de.
Al tope.	Dícese de las cosas que están juntas, tocándose, pero no unas sobre otras.
Al trasluz.	Entre la luz y el ojo (dicho de un objeto).
Al través.	A través. De través.
Al trote.	De modo acelerado.
Al tuntún.	Sin reflexión.
Al uso.	Conforme al uso o según él.
Al vivo.	A lo vivo.
Al vuelo.	De modo ligero.
Alguna vez.	En alguna ocasión.
Amén de.	Aparte de, además de.
Ante todo.	En primer lugar, primera, principalmente.
Antes bien.	Denota idea de contrariedad.
Antes con antes.	Cuanto antes. Antes de. Denota prioridad o anterioridad en el tiempo.
Antes de que.	Denota anterioridad.
Antes que.	Antes de que.
Aquí y allí.	Denota indeterminadamente varios lugares.
Así así.	Medianamente, tal cual.
Así como.	Tan pronto como. Como, de igual manera que.
Así como así.	Sea como fuere, de todos modos.
Así o asá.	Así que asá.
Así pues.	Expresa ilación.
Así que.	Tan luego como, al punto que. En consecuencia, de suerte que, por lo cual.
Así que asá.	De cualquier modo, de cualquier forma o manera.
Así que así.	Así como así.
Así y todo.	A pesar de eso.
Aun cuando.	Aunque.

Aunque más	Por mucho que.
Bajo de.	Debajo de.
Bajo mano.	De modo oculto o secreto.
Barba a barba.	Cara a cara.
Bien a bien.	De buen grado.
Bien así como.	Así como, de igual modo que.
Bien como.	Bien así como.
Bien que.	Aunque.
Bien que mal	Mal que bien.
Burla burlando.	Sin advertirlo.
Cada cuando que.	Cada y cuando que.
Cada hora.	Siempre, continuamente.
Cada instante.	A cada instante.
Cada momento.	A cada momento.
Cada que.	Siempre que.
Cada vez que.	Siempre que.
Cada y cuando que.	Siempre que, luego que.
Cara a cara.	En presencia de otro y de modo descubierto.
Caso que.	En caso que.
Cerca de.	Poco menos de, aproximadamente. Acerca de.
Cómo no.	¿Cómo podría ser de otro modo?
Comoquiera.	De cualquier manera.
Como quiera que.	De cualquier modo que.
Con alevosía.	A traición y sobre seguro.
Con arreglo	A según, conforme a de acuerdo con.
Con buen pie.	Con felicidad.
Con cargo a.	A cargo de.
Con creces.	De modo amplio.
Con cuenta y razón.	Con puntualidad. Precavidamente.
Con efecto.	En efecto.

Con exceso.	En exceso.
Con extremo.	Mucho, con exceso.
Con la boca abierta.	Admirado de algo que se ve o se oye.
Con mal pie.	Con infelicidad.
Con motivo de.	Por, a causa de.
Con pie de plomo.	Despacio, con prudencia.
Con que.	Con tal que.
Con relación a.	Con respecto a.
Con respecto a.	En lo que se refiere a, en comparación con.
Con tal de que.	Con tal que.
Con tal que.	En caso de que.
Con tanto que.	Con tal que.
Con tiempo.	Sin premura, con anticipo. Mientras es ocasión oportuna.
Con todo.	No obstante, sin embargo, a pesar de todo.
Con vistas a.	Con el propósito o la intención de.
Con zurrapas.	Con poca limpieza (física o moral).
Conforme a.	Con arreglo a, según.
Conforme a	Derecho. Con rectitud y justicia.
Conforme con.	Conforme a.
Contra pelo.	A contra pelo.
Cosa de.	Cerca de, poco más o menos.
Cuando más.	A lo más.
Cuando menos.	A lo menos.
Cuando mucho.	Cuando más.
Cuando quiera.	En cualquier momento.
Cuando quiera que.	Siempre que
Cuanto	A. En cuanto a.
Cuanto antes.	Lo más pronto posible.

Cuanto más.	Con esta expresión se opone lo que se ha dicho a lo que se va a decir.
Cuanto más antes.	Cuanto más.
Cuanto más que.	Con esta expresión se denota que para una cosa hay mayor causa o razón que la expuesta.
Cuanto y más.	Cuanto más.
Cuanto y más que.	Cuanto más que.
Dado que.	Siempre que.
De a folio.	Muy grande (se dice de cosas inmateriales: disparate de a folio).
De acá para acullá.	De acá para allá.
De acá para allá.	De aquí para allí.
De acecho.	Al acecho.
De acuerdo.	De conformidad.
De alto a bajo.	De arriba abajo.
De antemano.	Anteriormente, con anticipación.
De antes.	De tiempo anterior.
De antiguo.	De tiempo remoto, o desde mucho antes.
De apuesta.	Con empeño y porfía.
De aquí para allá.	En dirección hacia allá, a un lado y a otro, en constante cambio de lugar.
De aquí para allí.	De una parte a otra.
De armas tomar.	Decidido y resuelto en empresas arriesgadas.
De arriba	De Dios.
De arriba abajo	Del principio al fin, de un extremo a otro.
De artesanía.	Dícese del producto fabricado a mano.
De balde.	Gratis sin precio. Sin motivo o causa.
De banda a banda.	De parte a parte, de un lado a otro.
De bandera.	Excelente,
De barato.	De balde.

De bien en.	Mejor, cada vez mejor.
De bóbilis, bóbilis.	De balde. Sin trabajo.
De boca en boca.	De unas personas a otras, dicho de rumores, noticias, etc.
De buen aire.	De buen humor.
De buen año.	Saludable, gordo.
De buen grado.	De modo voluntario, con gusto.
De buena cepa	De buena calidad.
De buena fe	Con sinceridad.
De buena gana.	Con gusto.
De buena ley.	De perfectas condiciones.
De buena voluntad.	De buena gana.
De buenas a primeras.	A la primera vista, en el principio.
De burlas.	No de veras.
De cabeza.	De memoria. Con rapidez y decisión. Con muchos trabajos, todos urgentes.
De cabo a cabo.	De cabo a rabo.
De cabo a rabo.	Del principio al fin.
De canto.	De lado (no de plano).
De cara.	Enfrente.
De carrerilla.	De memoria, de corrido.
De caso pensado.	Deliberadamente, con premeditación.
De cerca.	A corta distancia.
De ciencia cierta.	A ciencia cierta.
De cierta edad.	De edad madura.
De cierto.	Al cierto.
De concierto.	De común acuerdo:
De condición.	De suerte, de manera.
De conformidad.	Conformemente.
De consiguiente.	Por consiguiente.

De contado.	Al instante, al punto, inmediatamente.
De continuo.	Continuamente.
De corazón.	Con verdad, sinceramente.
De corrida.	Con presteza y sin entorpecimiento.
De corrido.	De corrida.
De cuando en cuando.	De tiempo en tiempo; algunas veces.
De cuidado.	Peligroso.
De chicha y nabo.	De poca importancia.
De chupete.	De rechupete.
De día a día.	De un día a otro.
De día en día.	Dícese de lo que va dilatándose un día y otro.
De diario.	A diario. De cada día.
De dientes afuera.	Con falta de sinceridad.
De donde.	De lo cual, del que.
De dos en dos.	Apareados.
De entidad.	De valor, de consideración.
De esa manera.	Según eso.
De espalda.	De espaldas.
De espaldas.	Vuelto. Desentendido de.
De esta hecha.	Desde ahora, desde esta fecha.
De estampía.	De repente.
De extranjis.	De tapadillo, de modo oculto.
De extremo a extremo.	Desde el principio al fin.
De firme.	Con constancia, sin parar. Con solidez. Violentamente.
De forma que.	Expresión que indica consecuencia: de forma que ya sabes.
De fuero.	De ley.
De galope.	A galope.
De gana.	De buena gana.

De golpe.	Con brevedad, prontamente.
De golpe y porrazo.	De modo precipitado, sin reflexión.
De gorra.	A costa de otro.
De gracia.	De modo gratuito.
De grado.	De buen grado.
De grado	En grado. Por partes.
De hecho.	Efectivamente. De veras.
De higos a brevas.	De tarde en tarde.
De hora en hora.	Sin cesar.
De hoy en adelante.	Desde este día.
De hoy más.	De hoy en adelante.
De improviso.	Al improviso.
De incógnito.	Secretamente, sin ceremonias (dicho de personajes).
De industria.	De intento, de propósito.
De inmediato.	Inmediatamente.
De intento.	De propósito.
De jarras.	En jarras.
De la cruz a la fecha.	Desde el principio hasta el fin.
De lance.	Barato, que se adquiere aprovechando una ocasión.
De lejos.	A lo lejos.
De ley.	De buena ley.
De ligero.	Sin reflexión.
De lo contrario.	En caso contrario.
De lo lindo.	A las mil maravillas. Mucho, o con exceso: le pegó de lo lindo.
De luego a luego.	Con prontitud, sin dilación.
De lleno.	Enteramente.
De lleno en lleno.	De lleno.
De madrugada.	Al amanecer.
De mal a mal	Mal a mal.

De mal aire.	De mal humor.
De mal en peor.	Cada vez más desacertadamente, y con peor suerte.
De mal grado.	Sin voluntad, a disgusto.
De mala fe.	Con malicia.
De mala muerte.	De poco valor, despreciable.
De manera que.	De suerte que.
De mano armada.	A mano armada.
De mano en mano.	De una persona a otra. De gente en gente, por tradición.
De manos a boca.	De repente.
De mañana.	Al amanecer.
De más.	De sobra.
De más a más.	A más.
De mala gana.	Con repugnancia y fastidio.
De medio a medio.	En la mitad, en el centro. Completa, totalmente.
De memoria.	Reteniendo en la memoria lo que se leyó u oyó.
De menos.	Expresión que denota falta (en número, peso o medida: me ha dado cien gramos de menos).
De mentirillas.	De burlas.
De mérito.	Notable.
De mi parte.	Por mi parte.
De moda.	Moderno, actual.
De modo que.	De suerte que.
De momento.	Por lo pronto, por ahora.
De montón.	A montón.
De muerte.	Con ferocidad.
De muy lejos.	A lo lejos.
De noche.	Tras la puesta del sol.
De nueva planta.	De planta.
De número.	Que forma parte de una corporación cuyos miembros son limitados.

De ocasión.	De lance.
De ocultis.	Ocultamente, con disimulo.
De oculto.	De incógnito. De modo oculto.
De órdago.	Excelente.
De palabra.	Por medio de la expresión oral.
De par en par.	Abierta enteramente (dicho de puertas o ventanas). Sin impedimento, claramente.
De parte a parte.	Desde un lado al extremo opuesto.
De parte de.	A favor de. En nombre o de orden de.
De pasada.	De paso.
De pascuas	A Ramos. De tarde en tarde.
De pasmo.	Pasmosamente.
De paso.	Al ir a otra parte. Al tratar de un asunto distinto. De corrida, sin detención.
De paso en paso.	Paso a paso.
De pasto.	De uso frecuente.
De pelo en pecho.	Vigorosa, robusta, esforzada (dicho de una persona).
De perfil	De lado.
De perilla.	A propósito, oportunamente.
De perlas.	Perfectamente. A propósito, con oportunidad.
De peso.	Juiciosa y sensata (dicho de una persona).
De pie.	En pie.
De pies.	De pie.
De pies a cabeza.	Enteramente.
De plano.	Enteramente; de modo claro y manifiesto.
De planta.	Desde los cimientos; a ras de suelo.
De por junto.	Por junto.
De por medio.	En medio, entre. A medias.
De por sí	Una sola cosa, aparte de las demás. Separadamente. Espontáneamente.
De por vida.	Por todo el tiempo que uno vive.

De preferencia.	Preferentemente.
De presente.	Al presente. De prevención. Por si acaso, para prevenir.
De primera entrada.	Al primer ímpetu.
De primera instancia.	De primera entrada. Primeramente, en primer lugar.
De primera mano.	Del primer vendedor.
De primero.	Antes, al principio.
De prisa.	Deprisa, a prisa.
De pronto.	De repente. De modo apresurado, sin reflexionar.
De propina.	Por añadidura.
De propio puño.	De propia mano.
De propósito.	Con intención determinada; de modo voluntario y deliberado.
De puerta en puerta.	Mendigando.
De punta.	De puntillas.
De punta a cabo.	De cabo a cabo.
De punta en blanco.	Vestido con el mayor esmero. Abiertamente, sin rodeos.
De puntillas.	Pisando con las puntas de los pies.
De punto en blanco.	De punta en blanco.
De puro.	Sumamente, a fuerza de.
De quedo.	Poco a poco.
De raíz.	Enteramente; desde el principio.
De rama en rama.	Variando muy a menudo.
De rato en rato.	De tiempo en tiempo.
De rechazo.	De modo incidental.
De rechupete.	Exquisito, agradable.
De refilón,	De soslayo. De pasada.
De refresco.	De nuevo. Lo que se añade para la continuidad de una acción: tropas de refresco, caballos de refresco.
De remate.	Del todo, sin remedio.

De repente.	Prontamente, sin pensar.
De repuesto.	De prevención.
De reserva.	Dispuesto para suplir.
De revés.	Al revés. De izquierda a derecha.
De rondón.	Sin reparo, con intrepidez.
De seguida.	Sin interrupción, continuadamente. Inmediatamente. En seguida.
De segunda	Mano. Del segundo vendedor.
De seguro.	A buen seguro.
De sí.	De suyo.
De similor.	Falso, fingido.
De sobra.	Abundantemente, con exceso.
De sol a sol.	Desde que sale el sol hasta que se pone.
De solapa.	A solapo.
De sopetón.	De improviso, impensadamente.
De soslayo.	Al soslayo. De costado. De pasada, esquivando una dificultad.
De su grado.	De grado.
De súbito.	Súbitamente.
De suerte que.	De modo que, de manera que.
De sumo.	Entera, cabalmente.
De surtido.	De uso y gasto corriente.
De suyo.	Por naturaleza, de por si.
De tal guisa.	A guisa.
De tapadillo.	A escondidas, disimuladamente.
De tarde en tarde.	De cuando en cuando.

De tejas abajo.	Por un orden regular, sin contar con causas sobrenaturales. Aquí abajo, en la tierra.
De tejas arriba.	Contando con la voluntad de Dios. En el cielo.
De ti a mí.	Entre los dos, para entre los dos.
De tiempo en tiempo.	De cuando en cuando.
De tiros largos.	A tiros largos. Con lujo y esmero. Con vestido de gala.
De todo en todo.	Enteramente.
De todo punto.	Enteramente, sin que falte nada.
De trapillo.	Con vestido casero.
De través.	En dirección transversal.
De travieso.	De través.
De trecho a trecho.	De trecho en trecho.
De trecho en trecho.	De distancia a distancia, de lugar a lugar, o de tiempo en tiempo.
De tú por tú.	Tuteándose.
De un golpe.	De una sola vez.
De un momento a otro.	Pronto.
De un plumazo.	Expeditivamente, sin rodeos.
De un tirón.	De una vez.
De una.	De una vez.
De una vez.	De un golpe, con una sola acción. Completo: es un hombre de una vez.
De uno en uno.	Juntamente. De conformidad.
De uñas.	Enemistados.
De vacío.	Sin carga. Sin ocupación. Sin haber conseguido lo que se perseguía.
De veras.	Con sinceridad, con verdad. Con conformidad.
De verdad.	A la verdad. De veras.
De vez en cuando.	De cuando en cuando. De tiempo en tiempo.

De vicio.	Sin necesidad o causa, o como por costumbre.
De voluntad.	De buena voluntad.
De vuelta.	En volviendo.
De bajo de.	Bajo.
Debido a.	A causa de, en virtud de.
Del día.	De moda.
Del principio al fin.	De todo en todo.
Del todo.	Entera, absolutamente.
Desde lejos.	A lo lejos.
Desde luego.	De conformidad, sin duda. Inmediatamente.
Desde que.	A partir del tiempo en que.
Después de.	Tras, tras de, más adelante, más tarde, a continuación de.
Después de que.	Después que.
Después que.	Después de (sólo en sentido temporal), más tarde que.
Día en día.	De día en día.
Día por día.	Diariamente.
Día y noche.	A todas horas.
Donde no.	De lo contrario.
Donde quiera.	Dondequiera, en cualquier parte. Dondequiera que. Donde.
Dos dedos de.	A dos dedos de.
El día de hoy.	Hoy día.
El día menos pensado.	Cuando menos se piense.
En abanico.	En forma de abanico.
En absoluto.	De manera general, resuelta y terminante. No, de ninguna manera.
En acecho.	Al acecho.
En abundancia.	Abundantemente.
En acción.	Actuando.

En actividad.	En acción.
En acto.	En postura, en actitud de hacer algo.
En alto grado.	Muy, mucho.
En apariencia.	Aparentemente.
En aquel entonces.	En aquel tiempo u ocasión.
En aras de.	En obsequio o en honor de.
En arrendamiento.	Arrendado.
En atención a.	Atendiendo, teniendo presente.
En ayunas.	Sin haber desayunado. Sin tener noticia de algo, o sin comprenderlo.
En balde.	En vano. (no es equivalente a de balde, aunque la Academia admite tal sinonimia).
En beneficio de.	Para beneficio de.
En bloque.	En conjunto, en globo.
En buen hora.	En hora buena.
En buena lid.	Por buenos medios, sin engaños.
En cabello.	Con el cabello suelto.
En cabellos.	Con la cabeza descubierta y sin adornos.
En cabeza.	A la cabeza.
En calidad de.	Con el carácter o la investidura de. A manera como.
En caliente.	Al instante.
En cambio.	En lugar de, en vez de cambiando una cosa por otra.
En camino de.	A punto de.
En carnes.	En cueros, desnudo.
En caso contrario.	Si no se dan las circunstancias que se indican.
En caso de.	Si. (condicional)
En caso de que.	Si sucede aquello de que se habla.
En cierne.	En flor.
En cifra.	Oscuramente. En compendio.
En compañía de.	Con.

En compendio.	Con brevedad y precisión.
En común.	Entre varios.
En conciencia.	De conformidad con la conciencia.
En conclusión.	En resumen, por último, en suma.
En concreto.	En conclusión.
En confianza.	Confiadamente, con seguridad.
En conformidad.	De conformidad.
En confuso.	De modo confuso.
En conjunto.	En su totalidad.
En consecuencia.	Conforme con lo dicho, mandado o acordado anteriormente.
En consideración.	En atención.
En contra.	En oposición.
En contra de.	Contra.
En contrario.	En contra.
En cuanto.	Mientras. Cuando.
En cuanto a.	Por lo que toca a, por lo que corresponde a.
En cuclillas.	Con las asentaderas cerca del suelo o descansando en los calcañares.
En cueros.	En carnes, desnudo.
En cuerpo.	Sin abrigo exterior.
En cuerpo de camisa.	En mangas de camisa.
En cuerpo y alma.	De modo total.
En curso.	Tramitándose, realizándose.
En debida forma.	Conforme a las reglas.
En definitiva.	Definitivamente.
En demasía.	Excesivamente.
En derechura.	Por el camino recto. Sin detenerse.
En derredor.	Alrededor de.
En diferido.	Con intermisión de tiempo.

En directo.	Directamente (sin intermisión de tiempo).
En donde.	Donde (sólo se usa con verbos de reposo).
En dos trancadas.	En dos trancos.
En dos trancos.	Con mucha celeridad.
En dos zancadas.	En dos trancos.
En efecto.	Efectivamente. En conclusión.
En el acto.	En seguida.
En el día.	Hoy día.
En especie.	En frutos y géneros, no en dinero.
En esta conformidad.	En este supuesto, con esta condición.
En esto.	En este tiempo, estando en esto.
En evidencia.	En ridículo.
En evitación de.	Para evitar.
En exceso.	Excesivamente.
En extremo.	Con extremo.
En falso.	Falsamente. Sin la debida seguridad y resistencia.
En familia.	En la intimidad, sin extraños.
En favor de.	Por hacer oído en favor de alguien.
En faz.	A la vista.
En faz y en paz.	Pública y pacíficamente.
En fe.	En seguridad, en fuerza.
En fin.	Finalmente. En suma, en resumidas cuentas, en resumen.
En fin de cuentas.	En resumen, en definitiva.
En firme.	Con carácter definitivo (en las operaciones comerciales).
En flor.	Joven, inmaduro.
En forma.	Con formalidad. Como es debido. En las debidas condiciones para realizar algo.
En fuerza de.	A causa de, en virtud de, a fuerza de.

En general.	Generalmente, en común. Sin especificar ni individualizar nada.
En globo.	En conjunto, sin detallar.
En gracia.	En consideración. En grado superlativo. En sumo grado.
En gran manera.	Mucho, en alto grado.
En grande.	Al por mayor. Con fausto.
En grueso.	Al por mayor, en grandes cantidades.
En guardia.	En actitud de defensa. Prevenido.
En hombros.	Sobre los hombros (personas, no cosas; y, a hombros).
En honor a.	Sólo se usa en la frase en honor a la verdad.
En honor de.	Como homenaje a.
En hora buena.	Con bien, con felicidad.
En hora mala.	Denota disgusto, enfado o desaprobación.
En igual de.	En vez de, en lugar de.
En inteligencia.	En concepto.
En jarra.	En jarras.
En jarras.	Con los brazos encorvados, y las manos en la cintura.
En junto.	En total. Por junto.
En la inteligencia.	En inteligencia.
En la vida.	Nunca.
En las barbas.	En presencia de, a la vista de.
En limpio.	En sustancia.
En lo antiguo.	En tiempo remoto.
En lo por venir.	En lo sucesivo, en lo venidero.
En lo que.	Mientras, Cuando.
En lo tocante a.	En orden a, en lo referente a.
En lontananza.	A lo lejos.
En lugar de.	En vez de.

En mal hora.	En mala hora.
En mala hora.	En hora mala.
En manera que.	De manera que (es arcaísmo).
En mangas de camisa.	Sin chaqueta.
En más.	En mayor grado o cantidad.
En medio.	Entre dos cosas o a igual distancia de dos extremos. No obstante. Entre tanto.
En medio de.	En el centro de. Durante, en el momento de.
En mejor.	Más bueno, mejor.
En menos.	En menor grado o cantidad.
En mitad.	En, en medio de.
En montón.	A montón.
En neto.	En limpio, líquidamente.
En oculto.	En secreto.
En oposición.	Oponiéndose.
En orden.	Observando el orden.
En orden a.	En cuanto a, por lo que respecta a.
En pago.	En satisfacción, descuento o recompensa.
En parte.	No enteramente.
En particular.	De modo distinto o separado; singularmente.
En partes.	A partes.
En pedazos.	A pedazos.
En pelo.	Sin adornos, aparejos o aderezos (hablando de las caballerías).
En pelota.	En cueros.
En persona.	Por uno mismo, o estando presente.
En peso.	Enteramente, del todo. En duda, sin inclinarse a una parte.
En pie.	Derecho, erguido o afirmado sobre los pies. Constante.

En pie de guerra.	Apercibido o preparado como para entrar en guerra, estando en tiempo de paz (dicho de ejércitos, plazas, naciones, etc.).
En poco.	Faltando poco, a punto.
En pos de.	Detrás de, en busca de.
En potencia.	Potencialmente.
En prenda.	En empeño o fianza.
En prensa.	Imprimiéndose.
En primer lugar.	Primeramente.
En principio.	Dícese de lo que se acoge o acepta en esencia, sin que ello signifique entera conformidad en la forma o los detalles.
En pro.	En favor.
En público.	A la vista de todos.
En punto.	Sin que sobre ni falte algo.
En punto a.	En lo tocante a, en cuanto a.
En punto de caramelo.	Perfectamente, preparado.
En puridad.	Sin rodeos, de modo claro. En secreto.
En razón a.	En razón de (ha sido censurada como incorrecta, aunque es académica).
En razón de.	Por lo que toca o concierne a algo.
En realidad.	Sin duda alguna.
En realidad de verdad.	Verdaderamente.
En rededor.	Alrededor.
En redondo.	Alrededor, en circunferencia. Clara, categóricamente.
En regla.	Como es debido.
En relación con.	Con relación a.
En resumen.	Resumiendo.
En ridículo.	En posición desairada, expuesto a la burla.
En rigor.	Estrictamente, en realidad.

En salvo.	Fuera de peligro, en seguridad.
En sazón.	A tiempo, oportunamente.
En seco.	Fuera del agua o de lugar húmedo, sin causa ni motivo. De repente.
En secreto.	Secretamente.
En seguida.	Acto continuo, de seguida.
En seguida de.	Inmediatamente, después de.
En seguro.	En salvo. A salvo.
En serie.	Formando una serie. Dícese del producto fabricado mecánicamente, y en gran cantidad (se opone a de artesanía).
En son de.	A manera de, en forma de
En su día.	A su tiempo; en tiempo oportuno.
En sustancia.	En compendio.
En suma.	En resumen.
En sustitución de.	Para sustituir a.
En tal caso.	En ese caso (no equivale a en todo caso, aunque erróneamente se use así a veces).
En tal conformidad.	En esta conformidad.
En tanto.	Mientras.
En tanto que.	Mientras. Mientras que, por el contrario. Siempre que, con tal que.
En tenguerengue.	En equilibrio inestable, falto de estabilidad.
En tiempo.	En ocasión oportuna.
En toda forma.	Bien y cumplidamente.
En todo caso.	Como quiera que sea, sea lo que fuere.
En todo cuento.	En todo caso.
En todo y por todo.	Enteramente, con todas las circunstancias.
En torno.	Al rededor. En cambio.
En torno a.	En torno. Acerca de.
En torno de.	Alrededor de.

En total.	En conclusión, en suma, en resumen.
En tropel.	Con movimiento acelerado y violento. Yendo muchos juntos, sin orden y confusamente.
En trueque.	A trueque.
En un avemaria.	En un credo.
En un credo.	En un instante.
En un dos por tres.	En un instante.
En un salto.	Con prontitud, con rapidez.
En un todo.	Absoluta y generalmente.
En un tris.	En peligro inminente.
En una escapada.	A escape.
En vano.	Inútilmente. Sin necesidad, razón o justicia.
En verdad.	Verdaderamente.
En vez de.	En sustitución de. Al contrario, lejos de.
En vías de.	En curso, en camino de.
En vida.	Durante la vida.
En vilo.	Suspendido; sin estabilidad. Con indecisión, inquietud y zozobra.
En virtud de.	En fuerza de, a consecuencia de, como resultado de.
En vísperas.	Poco antes de (en sentido temporal).
En vista de.	En consideración a, como consecuencia de.
En vista de que.	En vista de.
En vivas carnes.	En carnes.
En volandas.	Por el aire o levantado del suelo y como volando. En un instante.
En zaga.	A la zaga.
Encima de.	En lugar o puesto superior. Además de.
Entre día.	Durante el día; por algún espacio del día.
Entre dos luces.	Al amanecer. Al anochecer.
Entre pecho y espalda.	En el estómago.
Entre que.	Mientras.

Entre sueños.	En sueños. Dormitando.
Entre tanto.	En tanto.
Entre tanto que.	Entre tanto.
Erre que erre.	Tercamente.
Es decir.	Esto es.
Esto es.	Da a entender que se va a explicar mejor lo que se ha expresado.
Ex profeso.	De propósito, con intención.
Facha a facha.	Cara a cara.
Frente a.	Ante, enfrente de.
Frente a frente.	Cara a cara.
Frente a frente de.	Frente a.
Frente por frente.	Enfrente.
Fuera de.	Excepto, salvo (precediendo a sustantivos), Además de, aparte de (precediendo a verbos).
Fuera de propósito.	Sin venir al caso, fuera de tiempo.
Fuera de quicio.	Fuera del orden o estado regular.
Fuera de serie.	Sobresaliente en su línea, No fabricado en serie.
Fuerza a fuerza.	De poder a poder.
Gracias a.	Por intervención de, por causa de.
Hasta el tope.	De modo total.
Hasta las cachas.	A más no poder.
Hasta no más.	Indica exceso o demasía.
Hoy día.	Hoy, actualmente.
Hoy en día.	Hoy día.
Hoy por hoy.	En este tiempo, en la situación presente.
Jamás por jamás.	Nunca jamás.
Junto a.	Denota proximidad.
Junto de.	Junto a.
Lejos de.	En vez de, en lugar de.

Lo menos.	Por lo menos.
Lo que.	Cuánto (en oraciones exclamativas).
Lo que es.	En cuanto a: lo que es a mí no me cogen.
Luego a luego.	De luego a luego.
Luego como.	Luego que.
Luego luego.	En seguida.
Luego que.	Así que.
Llevar a cabo.	Ejecutar, concluir una cosa.
Mal a mal.	Por fuerza.
Mal de mi grado.	A pesar mío (adopta las formas tu, su, nuestro, vuestro grado, según la persona que hable).
Mal que bien.	De buena o de mala gana; bien o mal hecho. De cualquier manera; sea como fuere, salvando las dificultades; pasando.
Mano sobre mano.	Ociosamente.
Más bien.	Antes bien.
Más que.	Sino (con negación): nadie me comprende más que María. Aunque.
Más tarde o más temprano.	Alguna vez, al cabo.
Más y más.	Denota aumento progresivo y continuado.
Mientras que.	Mientras.
Mitad y mitad.	Por partes iguales.
Mucho que sí.	Mucho, sí, ciertamente.
Muy de, mañana.	Muy temprano.
Ni a tiros.	De ningún modo, ni aun con la mayor violencia.
Ni con mucho.	Expresa la gran diferencia que hay de una cosa a otra.
Ni fu ni fa.	Indiferente.
Ni mucho menos.	Niega una cosa o encarece su inconveniencia.
Ni por ésas.	De ningún modo.
Ni por lumbre.	Ni por ésas.

Ni por pienso.	Ni por sueños.
Ni por sombra.	Ni por ésas. Sin especie o noticia.
Ni por sueños.	Dícese de aquello que está tan lejos de cumplirse o realizarse, que ni en sueños se ha producido la posibilidad.
Ni que.	Como si (en algunas frases exclamativas y elípticas).
Ni tan siquiera.	Tan siquiera.
No bien.	Apenas, luego que, al punto que, tan luego como.
No obstante.	Sin embargo.
No poder menos de.	No poder evitar, no tener más remedio que.
No poder por menos de.	No poder menos de.
No poder menos que.	No poder menos de.
No ya.	No solamente.
Nunca jamás.	Nunca.
O sea.	Esto es, es decir.
Otra vez.	Reiteradamente.
Para con.	Con respecto a.
Para sí.	Mentalmente, o sin dirigir la palabra a otro.
Paso a paso.	Poco a poco, despacio.
Paso ante paso.	Paso entre paso.
Paso entre paso.	Lentamente, poco a poco.
Pecho por el suelo.	Humildemente.
Pese a.	A pesar.
Pie ante pie.	Paso a paso.
Pie con pie.	Muy de cerca, como tocándose con los pies una persona a otra.
Poco a poco.	Despacio.
Poco más o menos.	Con corta diferencia.
Por accidente.	Por casualidad.
Por adelantado.	Anticipadamente.
Por ahí, por ahí.	Poco más o menos.

Por ahora.	Por de pronto.
Por algo.	Por algún motivo.
Por antonomasia.	Denota que a una persona o cosa le conviene el nombre con que se designa con preferencia a las demás.
Por arrobas.	A montones.
Por barba.	Por cabeza, o por persona.
Por bien.	Bien a bien.
Por carambola.	Indirectamente.
Por casualidad.	Casualmente.
Por causa de.	A causa de.
Por cierto.	Ciertamente, a la verdad.
Por cima.	En lo más alto. Por encima.
Por consecuencia.	Expresa que una cosa se infiere de otra.
Por consiguiente.	Por consecuencia, en fuerza o virtud de lo antecedente.
Por cuanto.	Puesto que.
Por cuenta de.	A expensas de.
Por cumplir.	Por mera cortesía, o por no caer en falta.
Por de contado.	Por supuesto. (esta forma no se utiliza hoy, y sí por descontado).
Por de dentro.	Por dentro.
Por de pronto.	En el entretanto, provisionalmente.
Por debajo de cuerda.	De modo reservado, por medios ocultos.
Por debajo de mano.	Bajo mano.
Por debajo de tierra.	Con cautela o secreto.
Por defuera.	De fuera.
Por demás.	En vano, inútilmente. En demasía.
Por descontado.	De seguro, por supuesto.
Por dicha.	A dicha.
Por donde.	Por lo cual.

¿Por dónde?	¿Por qué razón o motivo?
Por el bien parecer.	Por atención y respeto a lo que puedan decir o juzgar, no por propio convencimiento.
Por el consiguiente.	Por consiguiente.
Por el contrario.	Al contrario.
Por el momento.	De momento.
Por el presente.	Por ahora. En este momento.
Por el pronto.	Por de pronto.
Por en medio de.	A través de, por entre.
Por encima.	De modo superficial, de pasada, a bulto.
Por encima de.	A pesar de, contra la voluntad de.
Por entero.	Enteramente.
Por entre.	A través de dos o más personas o cosas.
Por excelencia.	Excelentemente. Por antonomasia.
Por extenso.	Extensamente.
Por fuerza.	Contra propia voluntad, con violencia. Necesaria, indudablemente.
Por hora.	En cada hora.
Por horas.	Por instantes.
Por hoy.	Por ahora.
Por igual	Igualmente.
Por instantes.	Sin cesar, de modo continuo. De un momento a otro.
Por instinto.	Maquinalmente, por un impulso.
Por intermedio de.	Por mediación de, por intervención de.
Por jamás.	Jamás por jamás.
Por juego.	Por burla, de chanza.
Por junto.	Al por mayor.
Por la cuenta.	Al parecer.
Por la inversa.	A la inversa.
Por la mala.	Mal a mal.

Por la presente.	Por el presente.
Por largo.	Por extenso.
Por las malas.	Por la mala.
Por lo bajo.	Disimuladamente.
Por lo claro.	De modo claro, sin rodeos.
Por lo común.	Comúnmente.
Por lo contrario.	Por el contrario.
Por lo cual.	De donde.
Por lo demás.	Por lo que se refiere a otras consideraciones.
Por lo general.	En general.
Por lo menos.	Al menos, igualmente, tan o tanto.
Por lo mismo.	Por la misma razón; a causa de ello.
Por lo pronto.	Por de pronto.
Por lo regular.	Regularmente
Por lo tanto.	Por consiguiente, por lo que antes se ha dicho.
Por mal.	Mal a mal.
Por mal de mis pecados.	Por mis pecados.
Por manera que.	De manera que.
Por maravilla.	Rara vez, por casualidad.
Por más que.	Aunque se ponga mucho empeño en lo que se trata de conseguir (en sentido negativo): por más que llores no lo conseguirás. Aunque.
Por mayor.	Al por mayor.
Por mediación de.	Mediando.
Por medio de.	A través de. Por mediación de.
Por menudo.	Particularmente, con menudencia. Por mínimas partes (en compras y ventas).
Por mi fe a	Fe mía.
Por mi parte.	Por lo que a mi toca o por lo que yo puedo hacer.
Por mis pecados.	Por mis culpas.
Por momentos.	Sucesiva y continuadamente; progresivamente.

Por mucho que.	Por más que.
Por parte de.	Por lo que se refiere a.
Por partes.	Con separación de los puntos y circunstancias de la materia que se trata.
Por poco.	A punto de.
Por poder.	Con intervención de un apoderado.
Por punto general.	Por regla general.
Por que.	Porque, para que.
Por qué	Por cuál razón, causa o motivo.
Por razón de.	Por causa de.
Por regla general.	Generalmente.
Por remate.	Por fin, por último.
Por si acaso.	Por si llega a ocurrir o ha ocurrido algo.
Por si las moscas.	Por si acaso.
Por si o por no.	Por si ocurre o no, o por si puede o no conseguirse algo.
Por sí y ante sí.	Por propia deliberación y sin consultar con nadie.
Por siempre.	Perpetuamente.
Por sobre.	Por encima de.
Por supuesto.	Ciertamente.
Por sus pasos contados.	Por su orden o curso regular.
Por tanto.	Por lo que, en atención a lo cual.
Por todas.	Por todo.
Por todo.	En suma, en total.
Por último.	Finalmente.
Por un igual.	Por igual.
Por vez.	A su vez.
Por vía.	De forma, de manera.
Por vía de.	A manera de.
Por vista de.	Ojos. A vista de ojos

Presupuesto que.	Supuesto que.
Pues bien.	Se usa para admitir o conceder algo.
Pues que.	Denota causa, motivo o razón: con fórmate con la derrota, pues que no supiste luchar. Toma carácter de condicional en giros como: pues que no hay remedio, tómalo con calma.
Puesto que.	Aunque. Pues que (primera acepción).
Punto por punto.	Con pormenores y sin omitir nada.
Rostro a rostro.	Cara a cara.
Según que.	Denota modo. A medida que.
Según y como.	De igual suerte y manera que. Indica contingencia: –¿Harás el trabajo? –Según y como (o según, simplemente).
Según y conforme.	Según y como.
Ser menester.	Ser necesario.
Ser necesario.	Ser preciso.
Ser preciso.	Hacer falta.
Si acaso.	Si. Por si acaso.
Si bien.	Aunque.
Si ya. Si.	Siempre que.
Siempre jamás.	Siempre.
Siempre que.	Con tal que.
Siempre y cuando.	Siempre que.
Siempre y cuando que.	Siempre que.
Sin controversia.	Sin duda.
Sin duda.	Ciertamente.
Sin ejemplo.	Sin precedentes, como caso raro.
Sin embargo.	Sin que sirva de impedimento.
Sin embargo de.	A pesar de.
Sin falta.	Con seguridad, con puntualidad.
Sin fin.	Sin número, innumerable.

Sin igual	Sin par.
Sin más ni más.	Precipitadamente, sin reparo ni consideración.
Sin par.	Que no tiene igual o semejante.
Sin pensar.	De improviso, de modo inesperado.
Sin qué ni para qué	Sin motivo, sin causa.
Sin quitar ni poner.	Sin exagerar ni omitir; al pie de la letra.
Sin rebozo.	Con franqueza y sinceridad.
Sin reserva.	Sinceramente, sin disfraz.
Sin rodeos.	Directamente.
Sin tino.	Sin tasa, sin medida.
Sobre apuesta.	De apuesta.
Sobre falso.	En falso, sin la debida seguridad.
Sobre juego.	Sobre manera.
Sobre manera.	En extremo, excesivamente.
Sobre la marcha.	De prisa, en el acto.
Sobre mesa.	De sobre mesa.
Sobre poco más o menos.	Poco más o menos.
Sobre seguro.	Sin aventurarse.
Sobre su palabra.	Bajo su palabra.
Sobre todo.	Con especialidad, principalmente.
Supuesto que.	Puesto que.
Tal como.	Tal cual. Como.
Tal cual.	Algún que otro. Pasadero, pasaderamente.
Tal cual vez.	En rara ocasión. Tal que. Como (es de uso popular).
Tal vez.	Quizá. Tal cual vez.
Tal y como.	Tal como.
Tal y tal vez.	Tal cual vez.
Tan luego como.	Luego que.
Tan pronto como.	En seguida de, en cuanto.
Tan siquiera.	Siquiera (es de uso popular).

Tanto de ello.	Mucho, abundante o sin limitación de algo que hay o se da.
Tanto menos que.	Con tanto menor motivo que.
Tanto que.	Luego que.
Toda hora que.	Siempre que.
Toda vez que.	Puesto que.
Tras de.	Tras, detrás de. Después de. Encima de. Además de.
Un día sí y otro no.	En días alternos.
Un tanto.	Un poco.
Un sí es, no es.	Un poco, algo (a pesar de que ésta es la grafía académica, Seco [p. 338] y María Moliner [ii, 1.148] registran un sí es no es, forma ésta más aceptable).
Una que otra vez.	Alguna vez,
Una vez.	Ya.
Una vez que.	Después que.
Una vez que otra.	Una que otra vez.
Vía recta.	En derechura.
Visto que.	Puesto que, una vez que.
Ya que.	Una vez que, aunque, dado que..

2. *Locuciones castellanas incorrectas*

Es muy corriente (como puede comprobarse por la lista que sigue) cometer errores mayúsculos en el uso de las locuciones castellanas, principalmente a causa de que las preposiciones, aunque no lo parezca, son de uso bastante complicado para quienes no conocen exactamente su oficio en la lengua. Se recoge, pues, una serie tan completa como ha sido posible de este tipo de locuciones, con la esperanza de que de su atenta lectura y consideración surgirá un mejor y más completo conocimiento de nuestro idioma.

Locuciones	**Significados**
A cada cual más	(Solec.) A cuál más.
A campo través	(Barb.) A campo traviesa.
A campo travieso	(Barb.) A campo traviesa.
A causa que	(Solec.) A causa de que.
A cegarritos	(Barb.) A cegarritas.
A cierraojos	(Barb.) A cierra ojos.
A condición que	(Arc.) A condición de que.
A costas de	(Barb.) A costa de.
A cual más	(Barb.) A cuál más.
A cubierto	(Gal.) Al abrigo.
A cuenta de	(Solec.) Por cuenta de; a costa de.
A deseo	(Gal.) A medida del deseo.
A desmano	(Barb.) A trasmano.
A dondequiera	(Barb.) Adondequiera.
A drede	(Barb.) Adrede.
A excepción hecha de	(Solec.) A excepción de; excepción hecha de.
A expensas mías, tuyas, etcétera	(Solec.) A mis, tus, etc., expensas.
A grandes pasos	(Barb.) A paso tirado, a paso largo, precipitadamente.

A grandes rasgos	(Barb.) Rápida o superficialmente, en pocas palabras, en líneas generales, a grandes líneas, etcétera.
A grosso modo	(Solec.) Grosso modo.
A horas	(Solec.) En horas: a horas de oficina.
A intento de	(Solec.) Con el intento de.
A la ventura	(Gal.) Sin reflexión.
A la hora	(Solec.) Por hora: sesenta kilómetros a la hora.
A la broma	(Solec.) En broma: celebrar algo a la broma.
A la hora que	(Ital.) En el momento en que.
A la mayor brevedad	(Solec.) Con la mayor brevedad.
A la mejor	(Vulg.) A lo mejor.
A la que	(Vulg.) Cuando.
A la satisfacción	(Solec.) A satisfacción, con gran satisfacción.
A lo que	(Vulg.) Cuando.
A lo que veo	(Barb.) Por lo que veo.
A más que	(Barb.) Además.
A más a más	(Cat.) De más a más, además.
A más precio	(Solec.) A mayor precio, a precio más alto.
A más que	(Solec.) Además.
A menos de que	(Solec.) A menos que, o a menos de.
A mil maravillas	(Solec.) A las mil maravillas.
A no ser (...)	(Cat.) A no ser por: a no ser mi amigo, se hubiera ahogado.
A ojos vistos	(Barb.) A ojos vistas.
A pesar que	(Solec.) A pesar de que.
A poco	(Solec.) Por poco. A poco le vino (...) (barb.) En poco estuvo (...), Poco faltó para (...)
A poco no	(Barb.) Por poco.
A pretexto de	(Barb.) Bajo pretexto de, so pretexto de.

A propósito de	(Gal.) Acerca de, sobre, en cuanto a (es admisible).
A provecho	(Solec.) En provecho.
A punto de caramelo	(Solec.) En punto de caramelo.
A reacción	(Solec.) De reacción.
A resulta	(Solec.) De resultas.
A retropropulsión	(Solec.) De retropropulsión.
A seguida	(Solec.) En seguida.
A todo azar	(Gal.) A todo trance, a todo riesgo.
A todo momento	(Gal.) A cada momento, a cada instante.
A todo precio	(Gal.) A toda costa, a cualquier precio.
A un mismo tiempo	(Solec.) A un tiempo.
A virtud de	(Solec.) En virtud de.
Ad látere	(Barb.) A látere o alátere.
Al abrigo	(Gal.) Libre, a salvo, excento (tratándose de algo inmaterial).
Al azar	(Gal.) A la ventura, a la ventura de dios, a lo que salga.
Al centro	(Gal.) En el centro.
Al detalle	(Gal.) Al por menor.
Al infinito	(Gal.) A lo infinito, en infinito, infinitamente.
Al intento de	(Gal.) Con el intento de.
Al no ser	(Solec.) A no ser.
Al objeto de	(Solec.) Con objeto de.
Al ojo	(Vulg.) A ojo
Al precio que	(Gal.) A costa de (lo): lo conseguiré al precio que
Al propósito	(Solec.) A propósito.
Al punto de	(Barb.) Hasta el punto de.
Al ralenti	(Gal.) A cámara lenta.

Al ras de tierra	(Solec.) A ras de tierra.
Al seco	(Gal.) En seco.
Al tiempo que	(Solec.) A tiempo que.
Antes no	(Cat.) Antes que, antes
Bajo el pretexto	(Solec.) Con el pretexto.
Bajo el (este, ese) punto de vista	(Solec.) Desde el (este, ese) punto de vista, en el punto de vista.
Bajo esta base	(Solec.) Sobre esta base.
Bajo esta premisa	(Gal.) Con esta premisa.
Bajo estas circunstancias	(Gal.) En estas circunstancias.
Bajo estas condiciones	(Gal.) En o con estas condiciones.
Bajo este ángulo	(Barb.) Desde este ángulo.
Bajo este aspecto, concepto, fundamento	(Barb.) En este aspecto, concepto. Fundamento.
Bajo este supuesto	(Gal.).en, o sobre, este supuesto.
Bajo la aprobación	(Gal.) Con la aprobación.
Bajo la base	(Solec.) Bajo esta base.
Bajo la condición	(Gal.) Con la condición.
Bajo qué condiciones	(Gal.) En qué condiciones.
Bien entendido que	(Gal.) Con la advertencia de que, si bien (es admisible).
Cabe a	(Solec.) Cabe: cabe la montaña.
Cada quien	(Barb.) Cada cual.
Cerca a	(Solec.) Cerca de.
Como un todo	(Angl.) En conjunto.
Con base a, con base en	(Barb.) Basándose en.
Con el objeto de	(Solec.) Con objeto de.
Con esto (eso) y todo.	No es incorrecto, pero se prefiere con todo, a pesar de todo.
Con esto (eso) y con todo.	No es incorrecto, pero se prefiere con todo, a pesar de todo.

Con la cabeza baja	(Gal.) Cabizbajo.
Con la condición que	(Solec.) Con la condición de que.
Con motivo a	(Solec.) Con motivo de.
Con no importa qué	(Barb) Con cualquier clase de, con un (o una), con cualquier (...)
Con tal de que.	No considerada totalmente incorrecta, debe, no obstante, sustituirse por con tal que.
Contra gustos	(Solec.) Sobre gustos.
Cuanto que	(Amer.) En cuanto, o en cuanto que.
Dado a que	(Solec.) Dado que.
De a buenas	(Solec.) A buenas, por las buenas.
De abajo a arriba	(Solec.) De abajo arriba.
De acuerdo a	(Angl.) De acuerdo con
De adrede	(Amer.) Adrede.
De arriba a abajo	(Solec.) De arriba abajo.
De arriba a bajo	(Barb.) De arriba abajo.
De buen hora	(Gal.) Temprano.
De cada dos días uno	(Gal.) Un día sí y otro no.
De conformidad a	(Solec.) De (o en) conformidad con.
De cuando en vez	(Barb.) De cuando en cuando, de vez en cuando.
De escondidas	(Solec.) A escondidas.
De ex profeso	(Barb.) Ex profeso.
De gratis	(Solec.) Gratis.
De hito a hito	(Solec.) De hito en hito.
De incendios	(Solec.) Contra incendios.
De más en más	(Gal.) Más y más, cada vez más.
De modo es que	(Vulg.) De modo que.
De modo y manera que	(Vulg.) De modo que.
De mucho	(Solec.) Ni con mucho.
De otra parte	(Gal.) Por otra parte (se usa mucho).

De otro lado	(Gal.) Por otro lado (se usa mucho).
De parte mía, tuya, etc.	(Cat.) De mi, tu, etc., Parte.
De poco	(Solec.) Por poco, en poco.
De por fuerza	(Solec.) Por fuerza, a la fuerza.
De sí	(Solec.) De por sí, de suyo.
De tanto en cuanto	(Solec.) De cuando en cuando, de tiempo en tiempo.
De toda evidencia	(Gal.) Evidentemente.
De todas las maneras	(Barb.) De todas maneras.
De todas maneras	(Gal.) De cualquier modo, no obstante, sea como fuere (sin embargo, se usa mucho y debe admitirse; la Academia la registra en la frase de todas maneras, aguaderas).
De todos modos	(Gal.) No obstante, con todo, a pesar de, de cualquier modo, sea como fuere (como el artículo anterior, es admisible).
De vez en vez.	Es frase poco usada; sustitúyase por de cuando en cuando o de vez en cuando.
Del orden de.	Sustitúyase por unos, alrededor de, aproximadamente, poco más o menos, etcétera.
Desde el momento que.	Se usa más su equivalente desde el momento en que.
Desde ya	(Port.) Desde ahora.
En base a.	(Barb.) Sustitúyase por basándose en (se usa, si acaso, en lenguaje forense).
En breve	(Gal.) En resumen, en suma, en fin, brevemente, resumiendo.
En ciernes	(Barb.) En cierne.
En cinta	(Barb.) Encinta.
En cuanto que	(Vulg.) En cuanto, como, en tanto que, porque, etcétera.
En cuero	(Barb.) En cueros, al desnudo.

En detalle	(Gal.) Por partes.
En detalles	(Gal.) En sus detalles, minuciosamente.
En defecto de	(Gal.) A falta de, por falta de.
En dirección	(Solec.) Con dirección: ir en dirección a Miami.
En dirección de	(Solec.) Con dirección a.
En el bien entendido de que	(Gal.) Bien entendido que.
En especies	(Barb.) En especie.
En la mitad	(Gal.) En medio: en la mitad del río.
En la mañana, en la noche, en la tarde	(Amer.) Por, a, de la mañana, noche o tarde.
En masa	(Gal.) En conjunto, unánimemente, en su totalidad.
En medio a	(Solec.) En medio de.
En medio de los hombres	(Gal.) En sociedad.
En mi particular	(Gal.) Por lo que a mí toca, o concierne.
En mi torno	(Cat.) En torno a mí.
En moda	(Solec.) De moda.
En pelotas	(Barb.) En pelota.
En plena calle	(Gal.) En medio de la calle.
En plena campiña	(Gal.) A campo raso.
En plena sesión	(Gal.) En sesión abierta, durante la sesión.
En pos mío, tuyo, etc.	(Cat.) En pos de mí, de ti, etc.
En propio	(Barb.) En propiedad.
En provincia	(Gal.) En provincias.
En relación a	(Solec.) En relación con, con relación a.
En serio	(Barb.) Con seriedad, por lo serio.
En solitario	(Gal.) Solo, solitario (es admisible).
En tanto que	(Gal.) En cuanto (como: en tanto que abogado (...); En los demás casos es correcto).
En todos sentidos	(Gal.) En todas direcciones.
En todos los sentidos	(Gal.) En todos sentidos.

En torno mío, tuyo, etc.	(Cat.) En torno a mi, a ti, etc.
En tren de	(Gal.) Ocupado en.
En una sentada	(Solec.) De una sentada.
En veces	(Solec.) A veces.
En vía de	(Solec.) En vías de.
En vigilias	(Barb.) En vísperas.
En vistas a	(Solec.) Con vistas a, o en vista de.
Es por esto (eso) que	(Gal.) Por esto (eso), por esto (eso) es que, por, esto (eso) es por lo que, a causa de esto (eso), etcétera.
Es por esto (eso) por lo que	(Gal.) Por esto (eso) es que, esto (eso) es por lo que.
Hasta el último punto.	(Barb.) Sustitúyase por punto por punto, por extenso, exhaustivamente.
Hasta que no	(Solec.) Hasta que, mientras no.
Hasta qué punto	(Gal.) Cuánto, en qué grado.
Lejos de	(Barb.) En vez de (se usa).
No obstante a	(Barb.) No obstante.
No obstante de	(Barb.) No obstante.
Por adentro.	Se prefiere por dentro.
Por afuera.	Se prefiere por fuera.
Por contra	(Gal.) Por el contrario, en cambio, contrariamente.
Por cuanto que	(Barb.) Por cuanto.
Por descontado	(Barb.) Por de contado (sin embargo, se usa exclusivamente el barbarismo, si así puede llamarse).
Por efecto de	(Gal.) A causa de, por causa de, con motivo de.
Por esto (eso) es que	(Gal.) Por esto (eso) es- por lo que, por esto (eso).
Por la primera vez	(Gal.) Por primera vez.

Por lo consiguiente	(Solec.) Por consiguiente, en consecuencia, por lo tanto, por el consiguiente.
Por lo ordinario	(Solec.) De ordinario.
Por motivo a	(Solec.) Con motivo de.
Por orden de	(Solec.) De orden de.
Por razón a	(Solec.) Por razón de.
Por reconocimiento	(Solec.) En reconocimiento.
Por tal de	(Arc.) Con tal de.
Por un casual	(Vulg.) Quizá, acaso.
Según y cómo	(Barb.) Según y como.
Si que también	(Cat.) Sino también, como, como también.
Tal cual como	(Solec.) Tal cual, tal como.
Tan de gusto	(Solec.) Tan del gusto.
Tan es así	(Solec.) Tanto es así.
Tan luego que	(Solec.) Luego que, tan luego como.

3. *Locuciones latinas*

Las locuciones latinas son de frecuente uso en nuestra lengua, tanto en lo escrito como en la conversación. Conviene, pues, conocer su significado para aplicarlas con propiedad. Aquí se ha recogido una lista lo más completa posible, que estamos seguros rendirá un servicio positivo a todos los lectores. Ellas aparecen con tildaciones españolas, amparadas por la R.A.L.E.

Frase	**Significado**
A contrariis.	Por los contrarios.
A díe.	A contar desde un día determinado.
A divinis.	En las cosas divinas. (Pena con la que se suspende a un eclesiástico en el ejercicio de los oficios divinos).
A fortiori.	Con mayor razón, después de examen.
A látere.	Del lado, de cerca. (Se dice de ciertos Cardenales elegidos por el Papa de entre los que le rodean, y que ejercen funciones diplomáticas).
A límite.	Desde el umbral.
A maximis ad mínima.	De lo máximo a lo mínimo.
A mínima.	A partir de la mínima pena. (Pena a la que apela un fiscal ante otro tribunal, cuando halla poco severa o poco Justa la sentencia dictada).
A nativitate.	De nacimiento.
A novo.	De nuevo.
A posteriori.	Después; tras examen
A priori.	Antes de todo examen.
A quo.	Del cual. (Expresa el día a partir del cual comienza a contarse un plazo o término judicial, o un hecho de carácter público o privado).
A remotis.	A un lado.
A sacris.	En las cosas sagradas. (Se aplica al sacerdote suspendido en todas las funciones de su ministerio).

A símili.	Por semejanza. (Dícese del argumento que se funda en razones de semejanza o de igualdad entre el hecho propuesto y el que de él se deduce).
A verbis ad yerbera.	De las palabras a los golpes.
A vínculo matrimonii.	Según el vínculo matrimonial.
Ab absurdo.	Por lo absurdo. De manera absurda, poco razonada o ilógica.
Ab aeterno.	Desde la eternidad. Desde muy antiguo, o de mucho tiempo atrás.
Ab alio spectes alteri quod féceris.	Quien haga mal, espere otro tanto.
Ab ante.	Desde antes.
Ab immemorabili.	De tiempo inmemorial, de época muy remota.
Ab imo péctore.	Desde el fondo del corazón. (Con toda franqueza, ingenuamente).
Ab initio.	Desde el principio. Desde tiempo inmemorial o muy remoto.
Ab intestato.	Sin testamento. De modo descuidado, abandonadamente.
Ab íntegro.	Por entero, en toda su integridad.
Ab intra.	Desde dentro.
Ab irato.	Con un movimiento de ira. (Esto es, arrebatadamente, sin reflexión, violentamente).
Ab ore ad áurem.	De la boca al oído. (Se emplea para denotar la acción de contar al oído de otro y con suma discreción lo que no se quiere o no se puede decir en voz alta).
Ab orígene.	Desde el origen, desde el principio.
Ab ovo.	Desde el huevo. (Esto es, desde el origen, desde el principio. Palabras de Horacio para alabar el hecho de que la Ilíada comience en un episodio del sitio de Troya y no por el nacimiento de Helena, esto es, ab ovo, por haber nacido Helena del huevo de Leda).
Ab re.	Contra toda razón.

Ab uno disce omnes.	Por uno solo se conoce a los demás.
Ab urbe condita.	Desde (o después de) la fundación de la ciudad. (Se refiere a la fundación de Roma en el año 753 antes de Jesucristo; también se dice urbis condita).
Abusus non tóllit úsum.	El abuso no quita el uso. (Expresa que el abuso que se pueda hacer de una cosa no impide su uso debido).
Abyssus abyssus ínvocat.	El abismo llama al abismo. (Esto es, una falta acarrea otra).
Acta es fábula.	La comedia ha concluido. (Palabras de Augusto en su lecho de muerte, las mismas con que se anunciaba en el Teatro Antiguo el final de la representación).
Acti labores iucundi.	Las tareas ejecutadas son agradables. (Expresa la satisfacción que se experimenta una vez realizado el trabajo).
Actus invito pactus, non est meus actus.	Lo que hice contra mi voluntad, no es obra mía. (Expresa que los actos impuestos por la fuerza no tienen validez).
Ad absúrdum.	Por reducción al absurdo. (Dícese del argumento que se funda en lo absurdo de la proposición contraria).
Ad apertúram libri.	A libro abierto. (Da a entender la dificultad para conservar en la memoria lo que se lee o estudia. También se dice aperto libro).
Ad aras.	Hasta los altares. (O sea, hasta el fin).
Ad astra.	Hasta las estrellas.
Ad augusta per augusta.	A resultados grandes por vías estrechas. (Se usa para valorar un triunfo obtenido a costa de las mayores dificultades).
Ad bene plácitum.	A gusto.
Ad bona.	Se usa en lenguaje forense, en la frase curador ad bona, para designar a la persona encargada, por nombramiento judicial, de cuidar y administrar los bienes de un menor.

Ad calendas graecas.	Por las calendas griegas. (Significa que una cosa nunca ha de llegar, pues los griegos no tenían calendas).
Ad capándum vulgos.	Para engañar al vulgo. (Esto es, para seducir al pueblo o a las masas).
Ad cautélam.	Por precaución. (Se refiere al recurso, escrito o acto que se formaliza sin creerlo necesario, pero previendo en el juzgador apreciación distinta). Absolver ad cautélam es, en los juicios eclesiásticos, absolver al reo en la duda de si ha incurrido en alguna pena.
Ad efesios.	Fuera de razón y de regla, disparatadamente, saliéndose del propósito del asunto. (Alude a la Epístola de San Pablo a los Efesios).
Ad finem.	Hasta el fin, al fin.
Ad futúram memóriam.	Para futura memoria. (Significa que una cosa o suceso queda como recuerdo para la posteridad).
Ad glóriam.	Por la gloria. (En sentido irónico, por nada).
Ad hoc.	Para esto. (Se aplica a lo que se dice o hace sólo para un fin determinado).
Ad hóminem.	Al hombre, contra el hombre. (Se usa en la expresión argumento ad hóminem, mediante el cual se confunde a un adversario con sus mismas palabras o razones).
Ad honórem.	Por el honor. (Esto es, gratuitamente, sin provecho material; se dice especialmente del título o empleo sin retribución).
Ad ídem.	A lo mismo.
Ad ignorántiam.	A la ignorancia. (Se usa en lógica para designar el argumento adecuado a la ignorancia de la persona con la cual se discute. Se trata a veces de un argumento sofístico).
Ad impossibilia nemo tenétur.	Nadie está obligado a realizar lo imposible.
Ad ínferos.	Entre los muertos. (Esto es, en la región de los muertos).
Ad infinítum.	Hasta lo infinito. (Sin fin, ilimitado).

Ad ínterim.	Interinamente, provisionalmente.
Ad inquiréndum.	Se aplica a la providencia judicial por la que se ordenan averiguaciones sobre un asunto.
Ad judícium.	Al juicio. (Se usa en lógica para designar el argumento que apela al sentido común).
Ad líbitum.	A gusto, a capricho, a voluntad, a elección.
Ad límina.	*V.* Al limina apostolórum.
Ad límina apostolórum.	Al solio de los apóstoles. (Se suele emplear para designar a Roma, la Santa Sede; se aplica para significar la visita personal que deben hacer al papa los obispos católicos).
Ad lítem.	Para el pleito. (Se usa en la frase curador ad lítem, con la cual se designa a la persona nombrada judicialmente para seguir el pleito y defender los derechos de un menor).
Ad lítteram.	A la letra, al pie de la letra, literalmente, puntual y exactamente.
Al maiórem dei glóriam.	Para mayor gloria de Dios. (Se emplea como distintivo de la Compañía de Jesús).
Ad márginem.	Al margen. (Se aplica a la llamada u observación que debe buscarse en el lugar de la obra o escrito a que se hace referencia).
Ad multos annos.	Por muchos años.
Ad náusseam.	Hasta provocar náuseas. (Esto es, con repugnancia; dícese de lo que causa fastidio).
Ad nótam.	Observación, nota.
Ad notítiam.	A noticia o conocimiento de alguien.
Ad nútum.	A placer, a voluntad. (Se usa en la locución beneficio amovible ad nútum, con la que se designa el beneficio eclesiástico que no es colativo, quedándole al que lo da la facultad de remover de él al que lo goza).
Ad ostentatiónem.	Para ostentación o vanagloria.

Ad patres.	Junto a los antepasados. (Se usa familiarmente en las expresiones ir ad patres, que significa morir, y enviar ad patres, matar).
Ad pédem lítterae.	Al pie de la letra. Puntual y exactamente.
Ad perpétuam rei memóriam.	Para perpetuar el recuerdo de la cosa, para eterna memoria, para siempre. (Se usa en la locución información ad perpétuam, o información ad perpétuam rei memóriam, con la que se designa la información hecha judicialmente y a prevención para que conste en lo sucesivo una cosa).
Ad quem.	A quien, ante quien, para el cual. (Se usa en la locución forense juez ad quem, con la que se indica el juez ante quien se interpone la apelación de otro inferior).
Ad referéndum.	Con la condición de informar, a condición de ser aprobado por el superior o mandante. (Se usa en lenguaje diplomático, referida a convenios).
Ad rem.	A la cosa, al asunto, al caso.
Ad súmmum.	A lo sumo, cuando más, a lo más, a todo tirar.
Al terrórem.	Para infundir terror.
Ad unguem.	A la perfección. (Alude al último toque que se obtiene pasando la uña por una superficie lisa).
Ad únum.	Hasta lo último.
Ad usum.	Según el uso, según la costumbre.
Ad úsum delphini.	Para uso del delfín. (Se dice de los libros excesivamente expurgados, especialmente en obras dedicadas a la juventud).
Ad utrumque paratus.	Dispuesto a cualquier cosa, preparado para todo.
Ad valórem.	Según el valor, con arreglo al valor. (Se usa en aduanas para designar los derechos que se cobran, en función del valor de las mercancías).
Ad vérbum.	Al pie de la letra.

Al verecundiam.	Al respeto. (Se usa en lógica para designar el argumento consistente en defender una proposición apelando a la reverencia que se debe a una autoridad).
Ad vítam aetérnam.	Para siempre, eternamente.
Adhuc sub júdice lis est.	El pleito está todavía ante el juez. (Se usa para indicar que una cuestión no está aún resuelta).
Aequo ánimo.	Con ánimo sereno.
Afre perennius.	Más duradero que el bronce. (Expresa la perennidad de lo espiritual, por encima de los avatares a que están sujetas las cosas materiales. De Horacio, Odas, lib. III).
Aetérnam vale	Adiós para siempre.
Age quod agis.	Haz lo que haces. (Se aplica a quienes se distraen en sus ocupaciones).
Álea jacta est.	La suerte está echada. (Se usa para denotar que se toma una resolución atrevida o se acomete un proyecto temerario. Se atribuye a César, cuando se disponía a pasar el Rubicón. De Suetonio, Caesar, 32).
Aliquando bonus dormitat homerus.	Alguna vez se duerme Homero. (Indica que los más grandes escritores cometen faltas. De Horacio, Arte poética, 359).
Alma máter.	Madre nutricia. (Se usó por los poetas latinos para designar la patria, pero hoy designa preferentemente la Universidad; también se dice alma párens).
Álter ego.	Otro yo. (Se aplica a la persona en quien otra tiene absoluta confianza, o que puede hacer sus veces).
Álter ídem.	Otra vez lo mismo. (Equivale a “otra vez”, “¡vuelta a empezar!”, Y otras semejantes).
Altius, citius, fortius.	Más alto, más rápido, más fuerte. (Es el lema de los Juegos Olímpicos).
Áltum siléntium.	Profundo silencio.
Amábilis insania.	Una agradable desilusión.
Amata bene.	Bien amada.

Amicus curias.	Un amigo del tribunal.
Amicus humani géneris.	Amigo del género humano. (Esto es, amigo de todo el mundo, o lo que es lo mismo, amigo de nadie).
Amicus plato, sed magis amica véritas.	Amigo de Platón, pero más amigo de la verdad. (Viene a decir que no basta que algo sea afirmado por una persona respetable, sino que además ha de estar conforme con la verdad).
Amor patriae.	Amor patrio.
Amor víncit omnia.	El amor todo lo gana.
Anguis látet in herba.	La serpiente se oculta en la hierba. (Expresa que uno nunca debe fiarse de las apariencias halagüeñas. De Virgilio, égloga III).
Anno aerae vulgaris.	Año de la era vulgar (o sea, la era cristiana).
Anno aetatis suae.	En el año de su edad. (Inscripción que se pone en algunas tumbas, a continuación de la cual se cita la edad del difunto).
Anno ante chrístum.	Año antes de Cristo.
Anno christi.	En el año de Cristo.
Anno dómine.	En el año del Señor.
Anno mundi.	En el año del mundo.
Anno regni.	En el año del reinado.
Anno salutis.	En el año de redención.
Annus mirábilis.	Año de maravillas.
Ante béllum.	Antes de la guerra.
Ante christum.	Antes de Cristo.
Ante díem.	Antes del día.
Ante lúcem.	Antes de amanecer.
Ante merídiem.	Antes del mediodía.
Ante mórtem.	Antes de la muerte.
Ante omnia.	Antes de todo, ante todo.
Aqua et igne interdictus.	Privado de agua y fuego. (Esto es, condenado a muerte civil).

Áquam ex punicie postulas.	Pides agua a la piedra pómez. (Equivale a Pedir peras al olmo, o, lo que es lo mismo, perder el tiempo en vano pretendiendo imposibles).
Áquila non cápit muscas.	El águila no caza moscas. (Se usa para indicar que un gran hombre no debe ocuparse en menudencias).
Ars longa, vita brevis.	El arte es extenso, la vida corta. (Se usa para indicar que para aprender mucho y bien hay que aprovechar el tiempo).
Asinus asínum frícat.	El asno frota al asno. (Se aplica a las personas que mutuamente se dirigen exagerados elogios).
Asinus in tegulis.	El asno en el tejado. (Se usa para designar a una persona de escaso criterio que ha llegado a ocupar una elevada posición).
Audaces fortuna iúvat.	La fortuna favorece a los audaces. (De Virgilio, Eneida, lib. X).
Audácter et sincere.	Con audacia y sinceridad.
Áudax et cautus.	Audaz y cauto.
Áudax iapeti genus.	La raza audaz de Jápeto. (Se refiere a todo el género humano, aunque Horacio [lib. I, Oda III] designa así a Prometeo).
Audi álteram pártem.	Escucha a la otra parte. (Expresa que para juzgar bien y con imparcialidad se ha de oír a todas las partes interesadas).
Aura popularis.	El viento popular. (Se refiere a la inconstancia del favor popular).
Áurea mediócritas.	Dorada medianía. (Expresa que es preferible una medianía tranquila a las riquezas, honores, etc.).
Aures hábent et non áudient.	Tienen oídos y no oirán.
Auri sacra pames!	¡Detestable hambre de oro! (Equivale a insaciable sed de riquezas).
Aut Caésar aut nihil.	O César o nada. (Aunque se atribuye a César Borgia, se aplica en general a los ambiciosos).

Aut vincere, aut mori,	O vencer, o morir.
Ave, caésar, morituri te salutant.	Salve, César, los que van a morir te saludan. (Saludo de los gladiadores ante el palco imperial).
Beati páuperis spíritus.	Bienaventurados los pobres de espíritu. (Se usa irónicamente para designar a los que, a pesar de su corta inteligencia, alcanzan el éxito).
Beati possidentes.	Felices los que poseen. (Da a entender que para reivindicar provechosamente un país o un derecho, primero hay que poseerlo; la usó Bismarck).
Bis dat qui cito dat.	Quien da pronto, da dos veces.
Bona fide.	De buena fe.
Bona si sua nórit.	Si saben lo que les conviene.
Caeli enarrant glóriam dei.	Los cielos pregonan la gloria de Dios.
Caétera desiderántur.	Lo demás se desea. (Es decir, lo demás falta; se usa para indicar que una obra está incompleta.
Caétera désunt.	Lo demás falta.
Caéteris páribus.	*V.* Céteris páribus.
Cálamo currente.	Al correr de la pluma. (Esto es, sin reflexión).
Carpe díem.	Aprovecha el día presente.
Castígat ridendo mores.	Enmienda las costumbres riendo.
Casus belli.	Caso de guerra. (Acontecimiento que motiva una guerra).
Causa mortis.	Por causa de muerte.
Cave ne cadas.	Cuida de no caer. (Se aplica a aquellos que, demasiado envanecidos del puesto que ocupan, pueden por ello perderlo).
Cédant arma togae.	Que las armas cedan a la toga. (Expresa que el gobierno militar debe ceder ante la toga, esto es, ante el gobierno civil).

Céteris páribus.	Dadas, por lo demás, las mismas circunstancias. (Se usa para indicar la relación íntima de paralelismo o dependencia que guardan entre si dos conceptos económicos).
Cógito, ergo sum.	Pienso, luego existo. (Principio fundamental de la filosofía cartesiana).
Compos sui.	Dueño de sí mismo.
Consensus fácit légem.	El consentimiento público hace la ley.
Consensus ómnium.	El consentimiento universal.
Consummátum est.	Todo está acabado. (Últimas palabras de Cristo en la cruz; se usan a propósito de un desastre, dolor, etc.).
Copia verbórum.	Abundancia de palabras.
Córam dómine regis.	Ante el rey nuestro señor.
Córam ecclesiae.	Ante la Iglesia.
Córam nobis.	Ante nosotros.
Córam pópulo.	Ante el pueblo, en público. (Expresa que una cosa se dice o hace en público, sin temor y a pecho abierto).
Corpus delicti.	Cuerpo del delito.
Credo quia absúrdum.	Creo porque es absurdo. (Palabras equivocadamente atribuidas a San Agustín, que enseña que es propio de la fe creer sin necesidad de comprender; la frase, en realidad, es de Tertuliano).
Cúcullus non fácit monáchum.	El hábito no hace al monje.
Cut bono.	¿Para qué sirve?
Cuique súum.	A cada cual lo suyo.
Cuius regio, rius religio.	De tal país, de tal religión. (Da a entender que uno profesa la religión que predomina en su país).
Culpa levis.	Una falta leve.
Cum privilegio.	Con privilegio.
Cum quibus.	Con los cuales. (En sentido figurado, dinero).

Dámnum absoue injuria.	Pérdida sin daño.
De áudito.	De oídas.
De cuius.	De aquel (aquella) de quien.
De facto.	De hecho. (Se opone a de jure).
De gústibus et colóribus non dispunlándum.	Sobre gustos y colores no se discute. Equivale a: en gustos no hay nada escrito.
De jure.	De derecho, por ley.
De motu propio.	Por propia iniciativa.
De omni re scíbili.	De todas las cosas que pueden saberse. (Se usa con el aditamento et quibusdam aliis ["y algunas otras"], generalmente con sentido irónico; es la divisa de Pico della Mirandola, que se jactaba de contestar a todo lo que se le preguntase).
De pópulo bárbaro.	De pueblo bárbaro. (Con la frase hacer una de pópulo bárbaro, se expresa que se va a proceder de manera rigurosa y violenta; son palabras con que termina un salmo de David).
De verbo ad verbum.	Palabra por palabra; a la letra.
De viris.	De los hombres.
De visu.	De vista, por haberlo visto.
De vita et móribus.	Sobre la vida y las costumbres.
Debellare superbos.	Derribar a los poderosos. (La frase completa, que Virgilio [Eneida, VI] pone en boca de Anquises explicando a Eneas el futuro papel del pueblo romano, es: parcere subiectis et debellare superbos: (perdonar a los que se someten y derribar a los poderosos).
Dei gratia.	Por, la gracia de Dios.
Deledda. Est carthago.	Cartago debe ser destruida. (Se suele emplear para designar una idea fija, que persigue a uno sin descanso; tiene su origen en la frase con que Catón el Censor terminaba sus discursos, cualquiera que fuese el asunto o tema).
Deo gratias.	Gracias a Dios.

Deo ignoto.	Al Dios desconocido.
Deo juvante.	Con la ayuda de Dios.
Deo óptimo máximo.	Al Dios muy bueno y muy grande.
Deo volente.	Dios mediante, si Dios quiere.
Deus ex máchina.	Dios desde la máquina teatral. (En sentido figurado, intervención feliz e inesperada que resuelve una situación trágica. Por extensión, subterfugio que se utiliza cuando uno no encuentra la resolución natural de una dificultad).
Díem perdidi.	He perdido el día. (Palabras de Tito, cuando había pasado el día sin hallar ocasión de hacer una obra buena).
Dies irae.	Día de la cólera. (Título y primeras palabras de una secuencia del misal romano que se canta por los difuntos).
Directe ni indirecte.	Directa ni indirectamente.
Divide et vinces.	Divide y vencerás. (Expresa que una cosa no debe hacerse en su totalidad a un tiempo, sino por partes).
Do ut des.	Doy para que des. (Expresa que muchas veces el móvil de una acción es la esperanza de la reciprocidad).
Doctus cum libro.	Sabio con el libro. (Se aplica a los que, incapaces de pensar por sí, buscan las ideas en obras ajenas).
Dura lex, sed lex.	La ley es dura, pero es la ley. (De Ulpiano, Digesto, lib. XL, tít. Lx, ley 12).
Ecce homo.	He aquí el hombre. (Palabras de Pilato ante Jesús).
Ego sum qui sum.	Yo soy el que soy. (Palabras de Dios a Moisés).
Ense et aratro.	Con la espada y el arado.
Epicuri de grege pórcum.	Cerdo del rebaño de Epicuro. (Se aplica a quien es muy aficionado al goce de los sentidos).
Errare humánum est.	Es propio del hombre equivocarse.

Eritis sicut dii.	Seréis como dioses. (Palabras de la serpiente a Eva, en el paraíso. Se suelen recordar a propósito de promesas falaces).
Et in arcadia ego!	¡Yo también he vivido en Arcadia! (Expresa la efímera duración de la felicidad y el pesar que se siente por el bien perdido).
Et sic de caéteris.	Y así de lo demás. (Esto es, cuanto se ha dicho de un particular o cosa determinada debe entenderse también de lo restante de su especie).
Ex abrupto.	Con viveza, con calor, arrebatadamente.
Ex abundantia cordis os lóquitur.	La boca habla de lo que siente el corazón. (San Mateo, XII, 34). (Suele abreviarse en ex abundantia cordis).
Ex aequo.	Con igualdad. (Se usa para indicar que hay dos o más cosas o circunstancias iguales. En las carreras hípicas y otras pruebas deportivas equivale a empate.
Ex aequo et bono.	Con ánimo equitativo y benévolo. (Expresa que se ha de resolver algo sin otra gula que la equidad, por falta de ley expresa aplicable).
Ex cáthedra.	Desde la cátedra de San Pedro. (Se usa para indicar que el Papa habla a toda la Iglesia, o define verdades pertenecientes al dogma o a la moral.
Ex consensu.	Con el consentimiento.
Ex corde.	De todo corazón, con toda el alma.
Ex dono.	Por donación.
Ex libris.	De los libros.
Ex nihilo nihil.	De nada, nada. (Expresa que todo lo finito proviene de algo, pues no hay efecto sin causa. De Lucrecio, De rérum natura, y. 150-214).
Ex oriente lux.	De Oriente viene la luz. (Expresión que alude al origen del cristianismo, así como a la influencia de la cultura oriental en la occidental).
Ex profeso.	De propósito.
Ex testamento.	Por el testamento, en virtud del testamento.

Ex ungue leónem.	Por la garra el león. (Expresa que así como se conoce al león por la garra, se conoce al autor de una obra literaria o artística por su estilo).
Exceptio próbat régula.	La excepción a una regla no es requisito para la validez de ésta.
Exceptis excipiendis.	Exceptuando lo que hay que exceptuar.
Excusatio non petita, accusatio manifesta.	Excusa no requerida, acusación manifiesta. (Indica que aquel que alega excusa sin que nadie se la pida, se acusa a si mismo).
Exegi monuméntum aere perennius.	He concluido un monumento más duradero que el bronce. (Con esta frase, Horacio [Od., III, 30, 1] profetizó la inmortalidad de sus obras).
Exempli gratia.	Por ejemplo.
Experientia dócet stultos.	La experiencia enseña a los tontos. (Las personas de inteligencia poco despierta no aprenden por el raciocinio, sino por las lecciones de la realidad).
Fabricando pit fáber.	Trabajando en la fragua se hace el hierro. (Esto es, con la práctica constante de un oficio o profesión, sale uno maestro en ellos).
Facto ut des.	Hago para que me des. (En derecho, contrato, llamado innominado, por el que una de las partes se comprometía a un acto, y la contraria prometía pagar en dinero o especie).
Facio ut facias.	Hago para que hagas. (En derecho, expresaba que a un hecho realizado por una persona correspondía un hecho de otra)
Fácit indignatio vérsum.	La indignación crea el verso. (Significa que la pasión es un acicate de la elocuencia. De Juvenal, Sát., 5, 79).
Fama vólat.	La fama vuela. (Expresa la rapidez con que se extiende una noticia).
Fas est ab hoste doceri.	Es lícito aprender del enemigo. (Equivale a la expresión castellana Del enemigo, el consejo. De Ovidio, Matem., IV, 428).

Festina lente.	Apresúrate lentamente. (Equivale a Vísteme despacio, que tengo prisa).
Fiat iustitia etsi rúat caélum.	Hágase justicia, aunque se hunda el firmamento. (Se atribuye a Fernando I de Alemania, aunque en esta forma: fiat iusti tia et fereat mundus: hágase justicia, y que perezca el mundo).
Fiat lux.	Hágase la luz. (Génesis, 1, 3).
Fiat voluntas túa.	Hágase tu voluntad. (Palabras del Padrenuestro, que expresan una fórmula de resignación cristiana o de consentimiento resignado).
Finis. Coronat opus.	El fin cororona la obra. (Indica que el fin de una obra está en directa relación con su principio; se usa en sentido recto y figurado).
Fluctúat nec mergitur.	Flota sin hundirse. (Lema de la ciudad de París).
Fugit irreparábile tempus.	Huye el tiempo, irrecuperable. (De Virgilio, Geórg., III, 284).
Genus irritiábile vátum.	La raza irritable de los poetas. (Expresa la excesiva susceptibilidad de los literatos. De Horacio, Epíst., II, 2).
Gloria in excelsis deo.	Gloria a Dios en las alturas.
Gloria victis!	¡Gloria a los vencidos! (Antítesis de vae victis!)
Grammatici cértant.	Los gramáticos discuten. (Se completa con et adhuc sub iúdice lis est: y el pleito está todavía ante el juez).
Gratis pro deo.	Por amor de Dios.
Grosso modo.	Poco más o menos, aproximadamente.
Gutta cávat lápidem.	La gota horada la piedra.
Hábeas corpus.	Derecho del detenido a ser oído.
Hic et nunc.	Aquí y ahora. (Se usa como sinónimo de luego, inmediatamente).
Hic yácet.	Aquí yace.

Hoc volo, sic júbeo, sit pro ratione voluntas.	Lo quiero, lo mando, sirva mi voluntad de razón. (Palabras que se citan al referirse a una voluntad arbitraria. De Juvenal, VI, 223).
Hodie mihi, cras tibi.	Hoy a mí, mañana a ti. (Se dirige, en lenguaje familiar, a la persona que ha de sufrir una prueba por la que uno ya ha pasado).
Homo hómini lupu.	El hombre es un lobo para el hombre. (Expresa que a veces el hombre es peor que las fieras con sus semejantes).
Homo sum: humani níhil a mealiénum puto.	Soy hombre, y nada que sea humano me es ajeno. (Expresa el sentimiento de la solidaridad humana. De Terencio, Heautontimorumenos, I, 1, 25).
Honoris causa	Por razón o causa de honor.
Hospes, hostis	Extranjero, enemigo. (Antigua máxima de desconfianza diplomática).
Ídem est.	Esto es.
Ídem per ídem	Lo mismo lo uno que lo otro.
Ídem quod.	Lo mismo que.
Ígnoti nulla cupido.	No se desea lo que no se conoce.
In abstracto.	En lo abstracto.
In actu.	En acto.
In aetérnum.	Para siempre.
In albis.	En blanco. (Esto es, sin comprender una cosa).
In ambiguo.	En ambigüedad.
In ánima vili.	En un ser vil. (Se aplica a los experimentos científicos realizados en animales).
In antis.	Se aplica al templo que tiene en su fachada dos columnas, o dos columnas y dos antas.
In articulo mortis.	En el articulo de la muerte. (Esto es, en la hora de la muerte)
In dubio.	In ambiguo. In extenso. Por entero, en toda su extensión, con todos sus pormenores.

In extremis.	En el último momento de la vida, en el momento de la muerte. (Se aplica al matrimonio que se celebra cuando uno de los contrayentes está en peligro de muerte o próximo a ella).
In facie ecclesiae.	En presencia de la Iglesia. (Públicamente y con todos los requisitos establecidos por la Iglesia. Se aplica especialmente al matrimonio así celebrado).
In fíeri.	Lo que está por hacer.
In fine.	Al final.
In fraganti.	En flagrante, en el mismo acto de cometerse un delito.
In globo.	En globo, en conjunto.
In hoc signo vinces.	Con este signo vencerás. (Se usa para indicar lo que en una circunstancia nos ha de hacer vencer).
In illo témpore.	En aquel tiempo. (Se usa con la significación de en otros tiempos, hace mucho tiempo).
In íntegrum.	Íntegramente, en un todo. (Se usa en la expresión forense restitución in íntegrum, y designa la reintegración de un menor o de otra persona privilegiada en todas sus acciones y privilegios).
In límine.	En el umbral. (O sea, al principio).
In loco citato.	En el lugar citado. (Se usa en libros).
In medias res.	En medio del asunto. (Expresa que el asunto narrado no se ha tomado desde su principio. De Horacio, Epístola ad Pisones, 148).
In medio stat virtus.	La virtud está en el medio. (Expresa que debe huirse de las actitudes extremas).
In memóriam.	En memoria, para recuerdo.
In nómine.	En nombre, nominalmente.
In nómine dómini.	En el nombre del Señor.
In pace.	En paz.
In pártibus.	En parte. (Dícese de la persona a quien se ha otorgado un título o cargo que no ejerce en la realidad).

In pártibus infidélium.	En las partes ocupadas por los infieles. (Se aplica al Obispo cuyo título es honorífico, sin derecho a jurisdicción alguna. Se aplica también a la persona que ostenta un título de un cargo que no ejerce; en este caso suele decirse solamente in pártibus).
In péctore.	En el pecho. (Se da a entender que se ha tomado una resolución y se tiene aún reservada; especialmente, se aplica al cardenal cuya proclamación se reserva el papa; significa, también, para sus adentros).
In perpétuum.	Perpetua para siempre.
In póculis.	Entre copas. (Esto es, bebiendo).
In potentia.	En potencia, potencialmente.
In praefixo término.	En el término prefijado. (Suele usarse en su sentido recto).
In praesenti.	En el tiempo presente.
In primis.	Ante todo.
In promptu.	De pronto. (Se aplica a las cosas que están a la mano o se hacen de pronto).
In púribus.	Desnudo, en cueros. (Es corrupción de la frase in puris naturílibus).
In puris naturílibus.	Desnudo, en cueros. En estado puramente natural.
In saécula saeculórum.	Por los siglos de los siglos.
In situ.	En el sitio.
In rérum natura.	En la naturaleza de las cosas.
In sacris.	En las cosas sagradas.
In sólidum.	Total, por entera, por el todo. (Suele aplicarse a la facultad u obligación común a dos o más personas y que atañe a cada una de ellas por entero).

In solútum.	En pago a cuenta. (Se usa en la frase forense dación in solútum, cuando se da o adjudica al acreedor una cosa, mueble o raíz del deudor en pago de la deuda).
In stato quo.	En el mismo estado o situación. (A veces también se usa in stato quo ante: en el mismo estado o situación de antes, y, como sustantivo, statu quo).
In témpore oportuno.	En el tiempo conveniente.
In vino véritas.	La verdad en el vino. (Es decir, el hombre dice lo que lleva dentro cuando ha bebido).
In vitro.	En el vidrio. (Se aplica a los experimentos realizados en el laboratorio, fuera del organismo).
In vivo.	En el ser vivo. (Se aplica a las reacciones fisiológicas que se realizan en el organismo. La frase entera es in córpore vivo).
Invita minerva.	A pesar de Minerva. (Se aplica a los escritores que a veces se empeñan en producir aun cuando les falte talento e inspiración. De Horacio, Arte poética, 385).
Inítium sapientiae tímor dómini.	El principio de la sabiduría (es) el temor de Dios.
Intelligenti pauca.	Al inteligente, pocas palabras. (Equivale a Al buen entendedor, pocas palabras bastan).
Ínter nos.	Entre nosotros.
Ínter vivos.	Entre vivos.
Ipso facto.	En el acto. Por el mismo hecho.
Ipso jure.	Por ministerio de la ley.
Ita est.	Así es.
Jure divino.	Por derecho divino. (Se aplica a los soberanos a quienes se considera tales independientemente de la voluntad o aquiescencia del pueblo).
Jure et facto.	De hecho y de derecho. (Se aplica a las situaciones creadas por el derecho que han podido realizarse materialmente en el terreno de los hechos).

Jure humano.	Por las leyes humanas. (Esto es, por la ley que está en la esencia del hombre).
Juris et de jure.	De derecho y por derecho. (En lenguaje forense indica que la presunción no admite prueba en contrario).
Juris tántum.	Tan sólo de derecho. (En lenguaje forense denota que la presunción admite prueba en contrario).
Jus est ars boni et aequi.	El derecho es el arte de lo bueno y de lo justo. (Se atribuye a Celsio, en el Digesto).
Jus et norma loquendi.	Ley y norma del lenguaje. (Indica que el uso es el que decide en materia de lenguaje. De Horacio, Arte poética, 72).
Jus géntium.	Derecho de gentes. (El derecho que los romanos aplicaban a los extranjeros. Hoy expresa el concepto de Derecho Internacional).
Jus privátum.	Derecho Privado. (Entre los romanos equivalía a nuestro Derecho Civil).
Jus públicum.	Derecho Público. (Entre los romanos equivalía al actual Derecho Político).
Jus sánguinis.	Derecho de sangre. (Se usa para indicar que la ley que debe aplicarse al extranjero es la del país de procedencia, no la del lugar donde se encuentra. Se llama también ley de la patria, y actualmente se aplica en la mayor parte de las naciones europeas).
Jus soli.	Derecho del suelo. (Se aplica en Derecho Internacional para indicar que la ley aplicable a los extranjeros es la territorial y no la del país de donde proceden, sistema que se sigue en la mayor parte de los países americanos).
Justae núptiae.	Justas nupcias. (Los romanos denominaban así el matrimonio legal).

Lábor omnia víncit.	Todo lo vence el trabajo. (También se escribe labor omnia víncit ímprobus: un trabajo ímprobo todo lo vence).
Lapsus cálami.	Error de pluma.
Lapsus linguae	Equivocación al hablar.
Lato sensu.	En sentido lato. (Es decir, por extensión. Se opone a stricto sensu).
Lege, ouaeso.	Lee, te lo ruego.
Lex dura est, sed certa est.	La ley es dura, pero está en lo cierto. (De Vico, Principii di scienza nuova).
Lex dura est, sed scripta est.	La ley es dura, mas se halla escrita. (Atribuida a Ulpiano y dura lex, sed lex).
Loco citato.	En el lugar citado.
Locus sigilli.	Lugar del sello.
Mágister díxit.	El maestro lo ha dicho.
Manu militari.	Por mano militar. (Esto es, haciendo uso de la fuerza armada).
Manus mánum lávat.	Equivale al refrán castellano: Una mano lava la otra, y ambas, la cara).
Mare mágnum.	Confusión de asuntos, maremagno.
Margaritas ante porcos.	(No arrojéis) perlas a los puercos. (En sentido figurado viene a decir que no debe hablarse a los ignorantes de cosas que no están capacitados para comprender; la frase es del Evangelio de San Marcos, 7, 6).
Máxima debétur púero reverentia.	Débese al niño el mayor respeto.
Médice, cura te ípsum.	Médico, cúrate a ti mismo. (Se aplica a quienes dan consejos que mejor debieran seguir ellos mismos).

Memento, homo, quia pulvis es et in pulverem reverteris.	Acuérdate, hombre, que polvo eres y en polvo te convertirás,
Mens sana in córpore sano.	Mente sana en cuerpo sano. (Indica el perfecto equilibrio del individuo, sano de cuerpo y de espíritu. De Juvenal, Sát., X, 356).
Mínima de malis.	De los males, los menos.
Mirábile viso.	Cosa admirable de ver.
Mixti fo ri.	Tribunal mezclado. (Dícese de los delitos de que podían conocer los tribunales eclesiásticos y seglares. Dícese también de las cosas o hechos de naturaleza difícil de deslindar o penetrar).
Modus facendi.	Modo de obrar.
Modus vivendi.	Modo de vivir.
Molí me tángere.	No me toques. (Palabras de Jesús a Magdalena; se aplica a aquello que se considera exento de contradicción o examen, y, en sentido irónico, a aquello de que no debe hablarse).
More maiórum.	Según la costumbre de los antepasados.
Mors última ratio.	La muerte es la última razón de todo.
Motu proprio.	Espontánea, voluntariamente.
Múlier táceat in ecclesia.	La mujer cállese en la iglesia. (Disposición canónica contenida en la primera Epístola a los Corintios de San Pablo, cap. XIV, y. 34).
Multa paucis.	Mucho en pocas palabras. (Se dice de los escritores concisos).
Mutatis mutandis.	Cambiando lo que haya que cambiar.
Mutato númine.	Cambiado el nombre
Nascúntur poetae, fíunt oratores.	Los poetas nacen; los oradores se hacen. (Expresa que el poeta, al nacer, tiene ya el germen de su genio, en tanto que el orador llega a tal con el ejercicio y el trabajo).

Natura natúrans.	Naturaleza naturalizante. (En el escolasticismo designa la naturaleza que crea y forma todas las obras, esto es, Dios, por oposición a natura naturata [naturaleza naturalizada], que es el conjunto de lo creado).
Natura non fácit salttjs.	La naturaleza no da saltos. (Aforismo que expresa el orden y regularidad de la evolución natural. Se atribuye a Leibniz y a Linneo).
Navigare necesse est, vívere non est necesse.	Necesario es navegar, vivir no lo es. (Expresa que por la vida hay que arrostrar incluso el riesgo de muerte).
Ne quid nimis.	Nada con demasía.
Ne variérur.	Para que nada se cambie.
Nec plúribus impar.	No diferente de muchos. (Esto es, superior a todos; es la divisa de Luis XIV de Francia).
Nec plus ultra.	No más allá.
Necéssitas cáret lege.	La necesidad carece de ley.
Negative et amplius.	Negativamente y algo más. (Se refiere a la respuesta que emiten las Congregaciones romanas [especialmente la de Ritos] para indicar al peticionario que no debe insistir en su demanda, pues ésta ha sido discutida en la Congregación y negada por unanimidad).
Némine discrepante.	Sin que nadie discrepe. (Suele usarse en las pruebas académicas).
Níhil admirari.	Nada se opone. (fórmula con la que la censura eclesiástica autoriza la publicación de una obra).
Nil admirari.	No conmoverse por nada.
Nil novi sub sole.	Nada de nuevo bajo el sol.
Nólens, vólens.	No queriendo, queriendo. (Esto es, de grado o por fuerza, quieras o no quieras).
Non bis in idem.	No dos veces por lo mismo. (Expresa que no se puede juzgar a una persona dos veces por el mismo delito, salvo que se pruebe, en la segunda acusación, que la primera vez se procedió con dolo).
Non décet.	No conviene.

Non erat his locus.	No era el sitio oportuno para ello. (Se utiliza como censura de las digresiones inoportunas).
Non expédit.	No conviene. (Consigna que dio el Vaticano a los católicos italianos tras la ocupación de los Estados pontificios para que no participasen en las elecciones políticas como votantes ni como candidatos).
Non liquet.	No está claro.
Non multa, sed múltum.	No muchos, sino mucho. (Se aplica a cosas cuya importancia no reside en su número, sino en su calidad).
Non, nisi parendo, víncitur.	No se la vence sino obedeciéndola. (Se refiere a que a la naturaleza, para domarla, hay que obedecerla).
Non moya, sed nove.	No cosas nuevas, sino de manera nueva. (Expresa que lo importante no es descubrir ideas nuevas, sino saber valerse de las existentes para presentarlas en forma nueva y enriquecida).
Non ólet.	No huele. (Se refiere al valor del dinero, que no tiene que ver con su procedencia).
Non omnia póssumus omnes.	No todos lo podemos todo. (Indica que una persona no sobresale a la vez en todas las artes o en todos los géneros).
Non omnis móriar.	No moriré del todo. (Frase de Horacio, con la que quería decir que su obra le sobrevivirá).
Non póssumus.	No podemos, no es posible.
Non sancta.	No buena. (Se aplica a la gente de mal vivir).
Non séquitur.	No sigue.
Nosce et ípsum.	Conócete a ti mismo.
Nota bene.	Nota, observa, repara bien.
Nulla díes sine linfa.	Ni un día sin línea. (Se aplica especialmente a los escritores).
Nunc est bibéndum.	Ahora hay que beber. (Familiarmente, manera de expresar que hay que celebrar un éxito).

O témpora! O mores!	¡Oh tiempos! ¡Oh costumbres! (Exclamación de Cicerón contra la perversidad de sus contemporáneos).
O sancta simplicítas!	¡Oh santa simplicidad! (Exclamación atribuida a Juan Hus, cuando, ardiendo en la hoguera, vio a una anciana llevar un leño para aquélla; se usa la frase para burlarse de una acción o palabra demasiado ingenua).
Odi profánum vulgus et árceo.	Odio al vulgo profano, y me aparto de él. (Frase de Horacio, con la cual da a entender que se dirige únicamente a los que son dignos de entenderle).
Omne vívum ex ovo, o ex vívo.	Todo ser viviente procede de un huevo o de otro ser viviente. (Se atribuye al inglés Harvey).
Omnia vínctt amor.	El amor todo lo vence.
Omnis momo méndax.	Todo hombre es mentiroso.
Pane lucrando.	Para ganar el pan. (Se aplica a las obras artísticas o literarias hechas con el fin de ganarse la vida).
Pánem et circenses.	Pan y juegos del circo. (Esto es, pan y toros, o pan y fútbol, con despreocupación total de todo lo demás).
Partúrient montes, nascétur ridículis mus.	Paren los montes, nacerá un ridículo ratón. (Se aplica como burla cuando a grandes promesas siguen resultados tan pequeños que resultan ridículos).
Pauca, sed bona	Poco, pero bueno. (Dícese en especial de los escritores que producen poco, pero excelente).
Paulo majora canamus.	Cantemos cosas un poco más elevadas. (Se aplica para pasar de un asunto a otro más serio).
Per áccidens.	Por accidente. (En lenguaje filosófico se opone a per se).
Per ánnum.	Al año.
Per céntum.	Por ciento.
Per díem.	Por día, diariamente.
Per fas et nefas.	Por lo lícito y lo ilícito. (Esto es, por todos los medios).

Per os.	Por la boca. (Se usa sobre todo en medicina para indicar la forma de ingerir preparados fármacos).
Per saécula saeculórum.	Por los siglos de los siglos.
Per se.	Por sí.
Perinde ac cadáver.	Como un cadáver. (Palabras de las Constituciones de la Compañía de Jesús, que expresan la ciega obediencia con que han de proceder sus miembros).
Persona grata.	Persona que agrada. (Se usa en diplomacia).
Persona non grata.	Persona que desagrada. (Se usa en diplomacia).
Pláudite, cives.	Aplaudid, ciudadanos. (Palabras con que los cómicos de la antigua Roma solicitaban aplauso al final de la representación).
Plus aeouo.	Más que lo justo.
Plus minusve.	Más o menos.
Plus ultra.	Más allá.
Post hoc, ergo própter hoc.	Después de esto, luego es a consecuencia de esto. (Con esta fórmula, los escolásticos expresan el sofisma de falsa causa, consistente en tomar por causa de un hecho lo que en realidad es mero antecedente suyo).
Post merídiem.	Después del mediodía.
Post mórtem.	Después de la muerte.
Post mórtem níhil est.	Después de la muerte no hay nada. (Principio de un verso de Séneca el Trágico, que termina así: ipsa que mors níhil: y la misma muerte no es nada).
Post núbila phoeus.	Después de las nubes, el sol. (Esto es, tras los tiempos malos vienen otros mejores, o lo que es lo mismo, tras la tempestad viene la calma, o después de las vacas flacas, las gordas).
Post pártum.	Después del parto.
Post scríptum	Después de escrito, posdata.
Potius mori quam foedari.	Antes morir que deshonrarse.
Prae mánibus.	Entre manos.

Prima facie.	A primera vista.
Primo mi hi	Primero a mí
Primo occupandi.	Al primer ocupante. (Expresa el derecho natural que tiene a una propiedad el primero que la ocupa).
Primum vívere, deínde philosophare.	Primero, vivir; después, filosofar. (Encarece la importancia de los problemas materiales).
Primus inter pares.	El primero entre los iguales. (Se emplea para designar al que es primero entre los de su misma categoría).
Princípiis obsta.	A los comienzos oponte. (Es decir, coloca remedio al mal desde su mismo comienzo).
Prius mori quam foedari.	Antes morir que mancharse.
Pro domo sua.	En pro de la propia causa. (Alude al egoísmo con que obra alguno).
Pro fórmula.	Por fórmula, por mera fórmula. (Significa que se hace una cosa sólo para cumplir con alguna costumbre o estatuto).
Pro indiviso.	Por dividir o partir. (Se aplica a las cosas singulares o caudales que están en comunidades, sin dividir).
Pro rata parte.	Prorrata. (Cuota o proporción que corresponde a cada uno en un reparto proporcional de lo que se tiene que pagar o percibir entre varios).
Pro témpore.	Según el tiempo o las circunstancias, temporalmente.
Pro tribunali.	Ante el Tribunal. (En estrados y audiencia pública o con el traje y aparato de juez. Con tono autoritario).
Púnica fides.	Fe púnica, cartaginesa. (Esto es, mala fe).
Qualis páter, talis filius.	Tal padre, tal hijo. (Esto es, de tal palo, tal astilla).
Quandoque bonus dormitat homerus.	También alguna vez dormita el bueno de Homero. (Da a entender que también los escritores de genio se equivocan alguna vez).
Quántum satis.	Cuanto sea bastante, lo suficiente. (Se usa en farmacia).
Quantum súfficit.	Lo que baste. (Se usa en farmacia).
Quántum vis.	Cuanto se quiera. (Se usa en farmacia).

Qui bene ámat, bene castígat.	Quien bien ama, bien castiga. (Esto es, quien mucho te quiere te hará llorar).
Qui néscit dissimulare néscit regnare.	Quien no sabe disimular no sabe reinar.
Qui pótest cápere, cápiat.	Quien pueda entenderlo, lo entienda.
Qui scríbit, bis légit.	Quien escribe, lee dos veces. (Es decir, para retener un texto, lo mejor es copiarlo).
Quid divínum.	Algo divino. (Se usa para designar la inspiración propia del genio).
Quid novi?	¿Qué hay de nuevo?
Quid pro quo.	Una cosa por otra. (Da a entender que una cosa se sustituye con otra equivalente. Error o confusión que consiste en tomar una persona o cosa por otra).
Quid pródest?	¿Para qué sirve?
Quieta non movere.	No hay que agitar lo que está quieto.
Quod deus coniúnxit, homo non sepáret.	Lo que Dios unió no lo separe el hombre. (Frase que condensa el principio de la indisolubilidad del matrimonio).
Quod érat demonstrándum.	Que era lo que se trataba de demostrar (Fórmula de que usan los profesores de matemática tras una demostración).
Quod non fecérunt bárbari, fecérunt barberini.	Lo que no hicieron los bárbaros, lo hicieron los Barberini. (Alude al hecho de que el papa Urbano IV, que pertenecía a la familia Barberini, mandó arrancar las piezas de bronce que protegían las vigas del techo del panteón de Roma para utilizarlas en la Basílica de San Pedro. Se aplica esta frase a circunstancias y hechos semejantes).
Quod non fecérunt gotí, fecérunt scott.	Lo que no hicieron los bárbaros (goti), lo hicieron los escoceses (scoti). (Frase atribuida a lord Byron al contemplar el Partenón de Atenas, del que lord Elgin, escocés, se había llevado a Londres las esculturas).

Quod scrtpsi, scrtpsi.	Lo escrito, escrito está. (Palabras de Pilato, que se aplican a quienes no quieren retractarse de lo que han afirmado o de la resolución adoptada).
Quos iúpiter vult pérdere. Prtus deméntat.	A los que Júpiter quiere perder, primero los enloquece. (Se aplica a quienes corren ciegamente a su perdición).
Quot cápita, tot sensus.	Cuantas cabezas, tantos pareceres.
Quoúsque tárdem?	¿Hasta cuándo?
Rara avis in terris.	Pájaro raro. (Se aplica a persona o cosa como singular excepción).
Relata réfero.	Refiero lo que he oído.
Requiéscat in pace.	Descanse en paz.
Res, non verba.	Realidades, no palabras.
Res nullíus.	Cosa de nadie.
Res nullíus, primi occupandi sunt.	Las cosas que no tienen dueño pertenecen al primer ocupante. (aforismo del Derecho Romano).
Ridículus mus.	Ridículo ratón.
Rísum teneatis?	¿Contendríais la risa? (Se usa con referencia a cosas ridículas que mueven a risa).
Roma locuta, causa finita.	Roma habló, asunto concluido. (Sintetiza la sumisión incondicional que los católicos deben a las decisiones de la Santa Sede en materia de fe y moral. Se refiere también a la decisión inapelable del Tribunal de la Rota, y, por extensión, a la de cualquier Tribunal Supremo).
Salus pópuli suprema lex est.	Sea la ley suprema la salvación del pueblo. (Indica que en casos extremos se olvidan las leyes particulares con tal de salvar a la patria).
Sancta sanctórum.	El santo de los santos. (Esto es, lo más santo o sagrado).
Secúndum arte.	Según arte, artificialmente.
Sérvum pécum.	Rebaño servil. (Se aplica a los imitadores o aduladores).
Sesquipedalia verba.	Palabras de pie y medio de largo. (Expresa que los autores no deben usar palabras demasiado largas).

Senectus ipsa est morbus.	La misma vejez es una enfermedad.
Si vis pácem, para béllum.	Si quieres la paz, prepara la guerra. (Significa que, para no ser atacado, lo mejor es estar preparado, para defenderse).
Sic ítur ad astra.	Así se llega a los astros. (Se aplica a todo hecho brillante o que enaltece al que lo ejecuta).
Sic tránsit gloria mundi.	Así pasa la gloria del mundo. (Palabras que, dirigidas al Papa en el momento de su elevación, le recuerdan la fragilidad del poderío humano).
Sícut vita, finis vita.	Como fue la vida, así será el fin. (Equivale al refrán quien mal anda, mal acaba).
Sine anno.	Sin año. (Sin fecha).
Sine díe.	Sin fijar día.
Sine ira et studio.	Sin enojo ni pasión. (Expresa la perfecta ecuanimidad).
Sine loco et anno.	Sin lugar ni año. (Dícese de los libros en los que no se menciona el lugar ni la fecha de edición).
Sine oua non.	Sin lo cual no. (Dícese de la condición sin la cual no se hará una cosa, o se tendrá por no hecha).
Sint ut sunt, aut non sint.	Sean como son, o que no sean. (Frase con la que se da a entender que se trata de un cambio sustancial, inaceptable a cualquier precio; aunque se atribuía al padre Ricci, general de los jesuitas, a quien se le proponía modificar las Constituciones de su Compañía, se debe en realidad a Clemente XIII).
Sit tibi terra levis!	¡Que la tierra le sea leve!
Sol lúcet ómnibus.	El sol brilla para todos. (Expresa que todos tenemos derecho a disfrutar de ciertas ventajas naturales).
Sponte sua.	Por propio impulso.
Stultórum infinitus est númerus.	El número de los tontos es infinito.
Sub júdice.	Bajo el juez. (pendiente de resolución judicial. Dícese de la cuestión opinable).
Strictu sensu.	En sentido estricto.

Sublata causa, tóllitu effectus.	Suprimida la causa, desaparece el efecto.
Sui géneris.	Muy especial.
Súmmum jus, summa injuria.	Exceso de justicia, exceso de injusticia. (Expresa que aplicando la ley demasiado rigurosamente suelen cometerse iniquidades).
Suo témpore.	A su tiempo. (Indica que las cosas deben hacerse con oportunidad).
Sústine et ábstine.	Soporta y abstente.
Súum cuique.	A cada uno lo suyo.
Taédium vitae.	Fastidio o aburrimiento de la vida. (Expresa, en medicina, un estado morboso de hastío, que suele conducir al suicidio).
Términus a quo (...)	Límite desde el cual (...) (Fecha en que empieza a contarse un plazo).
Términus ad quem (...)	Límite hasta el cual (...) (Fecha en que termina un plazo).
Testis unus, testis nullus.	Testigo solo, testigo nulo.
Tímeo hóminem unius libri.	Temo al hombre de un solo libro. (Esto es, por una parte: el hombre que sólo conoce un libro, pero lo conoce bien, es un adversario de cuidado; por otra, es temible el hombre que sólo conoce un libro y por él pretende juzgarlo todo).
Tolle, lege.	Toma, lee.
Totidem verbis.	En toda la extensión de la palabra.
Toties quoties.	Tantas cuantas, en cuantas ocasiones se presentan.
Tótum revolútum.	Cosa revuelta, revoltillo.
Tráhit sua quemque voluptas	Cada cual tiene una afición que le arrastra. (Esto es, cada cual tiene sus inclinaciones).
Tu, áutem.	Pero tú. (Se usa en el sentido de persona, cosa precisa).
Tu, Marcellus eris.	Tú serás Marcelo. (Se refiere a la promesa que no ha de cumplirse; alude a Marcelo, hijo de Octavia, hermana del emperador Augusto).

Tu quoque, fili mi!	¡Tú también, hijo mío! (Expresión de dolor de César, al descubrir, entre sus asesinos, a su hijo adoptivo Bruto; se usa aludiendo a una persona que traiciona).
Túa res ágitur.	De ti se trata. (Equivale a eso te atañe, eso es cosa tuya).
Ubi bene idi patria.	Donde se está bien, allí está la patria.
Última ratio régum.	Último argumento de los reyes. (Divisa que Luis XIV de Francia hizo grabar en sus cañones).
Únguibus et rostro.	Con los dientes y las uñas. (Se usa en el sentido de defenderse vigorosamente).
Una salus victis, núllam sperare salútem.	A los vencidos sólo queda una salvación, la de no esperar ninguna.
Urbi et orbi.	A la ciudad (Roma) y al universo. (Expresión empleada por el Papa en su bendición cuando se dirige al mundo entero. Se utiliza también, por extensión, en el sentido de a los cuatro vientos).
Ut ántea.	Como antes. (Denota que un hecho, se ha realizado en la misma forma, lugar, fecha, etc., que antes se dijo en la misma página del libro que se lee o se escribe).
Ut infra.	Como abajo.
Ut supra.	Como arriba. (Se usa en escritos).
Uti, non abuti.	Usar, pero no abusar.
Uti possidetis.	Como poseéis. (Fórmula diplomática que se refiere a convenios fundados en las posesiones actuales de los beligerantes).
Vade in pace.	Ve en paz.
Vade retro, Satanas!	¡Retírate, Satanás! (Palabras de Jesús; se aplican para rechazar a algunos no aceptando sus proposiciones).
Vae soli!	¡Ay del hombre solo! (Se refiere a la desgraciada posición del hombre solo, abandonado a sí mismo).
Vae victis!	¡Ay de los vencidos! (expresa que el vencido está siempre a merced del vencedor).

Vánitas vanitátum, et omnia vánitas.	Vanidad de vanidades, y todo vanidad.
Várium et mutábili.	Cosa variable y cambiante. (Palabras aplicadas por Mercurio a la mujer, según Virgilio).
Velis nolis.	Quieras o no quieras. (Esto es, por gusto o por fuerza).
Veni, vidi, vici.	Vine, vi, vencí. (Palabras de César al Senado para expresar la rapidez de la victoria que acababa de conseguir contra Farnaces; se usa familiarmente para expresar la facilidad de un éxito).
Verba vólant, scripta mánent.	Las palabras vuelan, lo escrito queda. (Se refiere al peligro que implica escribir sin reflexionar, con imprudencia, acerca de opiniones, hechos, etc.).
Verbi gratia.	Por ejemplo.
Véritas ódium párit.	La verdad engendra el odio. (Esto es, el decir la verdad puede acarrear enemistad, o lo que es lo mismo, con las verdades se pierden las amistades).
Victis honos.	Honor a los vencidos. (Antítesis de vae victis!; indica que el enemigo, aunque vencido, tiene derecho al respeto del vencedor).
Víctrix causa diis plácuit, sed victa catoni.	La causa de los vencedores agradó a los dioses; la de los vencidos, a Catón. (Se aplica a los que son fieles a sus convicciones, sin desertar en la hora de la derrota. De Lucano, Farsalia).
Vídeo meliora provoque, deteriora séquor.	Veo lo mejor y lo apruebo, pero sigo lo peor. (Se refiere al hombre a quien su correcta inteligencia enseña el camino del deber y de la verdad, pero a quien su debilidad y ambición arrastran, a pesar de ello, hacia el mal. De Ovidio, Metamorfosis, VII).
Vínum bónum laetificat cor hóminis.	El buen vino alegra el corazón del hombre. (Suele aplicarse en sentido humorístico).
Vir bonus, dicendi peritus.	Hombre honrado y hábil en el decir. (Da a entender que el orador necesita la doble autoridad de la virtud y del talento).

Viri infelicis prócul amtci.	Lejos están los amigos del hombre desdichado. (Séneca).
Víribus unitis.	Con las fuerzas unidas. (Divisa de Francisco José 1, rey de Austria y emperador de Hungría).
Vis cómica.	Fuerza, vigor cómico.
Vítam impedere vero.	Consagrar su vida a la verdad. (Juvenal, Sátiras, IV, 91).
Vívere parvo.	Vivir con poco.
Vox clamantis in deserto.	La voz que clama en el desierto. (Palabras de San Juan Bautista; se aplican al que habla sin ser escuchado).
Vox pópuli, vox dei.	Voz del pueblo, voz de Dios. (Se aplica al hecho de que, a veces, la verdad de un hecho o la justicia de algo se basa en la opinión unánime del pueblo).
Vulnérant omnes, última nécat.	Todas hieren, la última mata. (Se refiere a las horas que van pasando; la última es mortal).

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, AMADO Y HENRÍQUEZ UREÑA, PEDRO. *Gramática Castellana*. Buenos Aires, Edit. Losada, 1970.

ALONSO, MARTÍN. *Gramática esencial del español contemporáneo*. Madrid, Edit. Guadarrama. S.A. Labor, 1984.

BADÍA, DOLORES Y VILLA MONSERRAT, *Juegos de expresión oral y escrita*, Barcelona, Graó Editorial, 1994.

BALLY, CHARLES. *El lenguaje y la vida*. Buenos Aires, Edit. Losada, 1974.

BARCIA, ROQUE, *Sinónimos Castellanos*, Buenos Aires, Edit. Sopena Argentina, S.A., 1971.

BERLO, DAVID. *El proceso de la comunicación*. Buenos Aires. Edit El Ateneo, 1971.

BERROT, EDUARDO, *Arte de hablar, gramática de la Lengua Castellana*, Buenos Aires, Ediciones Anaconda-Florida 1952.

BOISSIERS, GASTÓN. *Las escuelas de declamación en Roma*. Santiago de Chile. Edit. Jurídica, 1985.

CABELLO, JORGE. Guías de Clases Nº16, *Expresión Oral y Escrita*, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile, 2001

Guía para una Comunicación Eficaz,Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile,2004.

COPI, IRVING. *Introducción a la lógica*, Buenos Aires, Edit. Eudeba, 1977.

COX, ANDRÉS. *Lenguaje y vida*, Chile, Editorial Renacimiento, 1982.

CRESPO, ENRIQUE Y M. PÉREZ O. *Cómo hacer una presentación*. Buenos Aires, Editorial Universitaria, 1997.

DEVERS, THOMAS. *Aprenda a comunicarse mejor*, Madrid Edit. Grijalbo, 1995.

DÖRR ZEGERS, OTTO Academia Superior de Ciencias Pedagógicas, Editorial A.S.C.P., 1985

FERNÁNDEZ COLLADO, CARLOS Y DAHNKE, GORDON. *La comunicación humana*. México, Edit. Mc Graw-Hill, 1986.

FINGERMAN GREGORIO. *Lógica y teoría del conocimiento*. Buenos Aires, 1998.

GARCÍA DEL TORO, ANTONIO, *Comunicación y expresión oral y escrita, la dramatización como recurso*, Barcelona, Graó Editorial 1995.

GARCÍA-CAEIRO, IGNAS; VIL, Montserrat; Badia, Dolores; Liobet, Montserrat. *Expresión Oral*. México, Edit. Alhambra Mexicana, 1995.

HERNÁNDEZ FABIO, *Métodos y técnicas de estudio en la Universidad*. Bogotá, Edit. Mc Hill, 1989.

MIRANDA CAMPOS, AQUILES, *Comunicación y Lenguaje*, Chile, Edit. Alfa, 1995.

PALACIOS, LUZ MARÍA. *La comunicación humana*. Bogotá , Edic. Paulinas, 1983.

PINEDO, JOSÉ MARÍA, *Oratoria*. Chile, Edit. Nascimento, 1957

RANGEL HINOJOSA, MÓNICA. *Comunicación oral*. México, Edit. Lumen. 1977.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Edit. Espasa-Calpe S.A., 2001.

RODRÍGUEZ ESTRADA, MAURO. *El arte de hablar en reuniones*. México, Edit Mc. Graw-Hill, 1980.

RODRÍGUEZ, ROGELIO. *Comunicación Activa*, Chile, Bravo y Allende, 1996.

Los mensajes del cuerpo, Chile, Bravo y Allende, 1999.

ROMERO, FRANCISCO. *Lógica e introducción a la problemática filosófica*. Buenos Aires, Edit. Losada, 1981.

SECO, MANUEL *Gramática esencial del español*. Madrid, Edit Aguilar, 1984..

STUDER Y JURG. *Oratoria, el arte de hablar, disertar y convencer*. Edit. El Drac, 1997.

VILCHES ACUÑA, ROBERTO, *Curiosidades Literarias y Malabarismos de la Lengua*, Santiago, Chile, Edit. Nascimento, 1976.

WRIGHT, CHARLES. Comunicación de masas, una perspectiva sociológica. México. Edit Paidos, 1990.